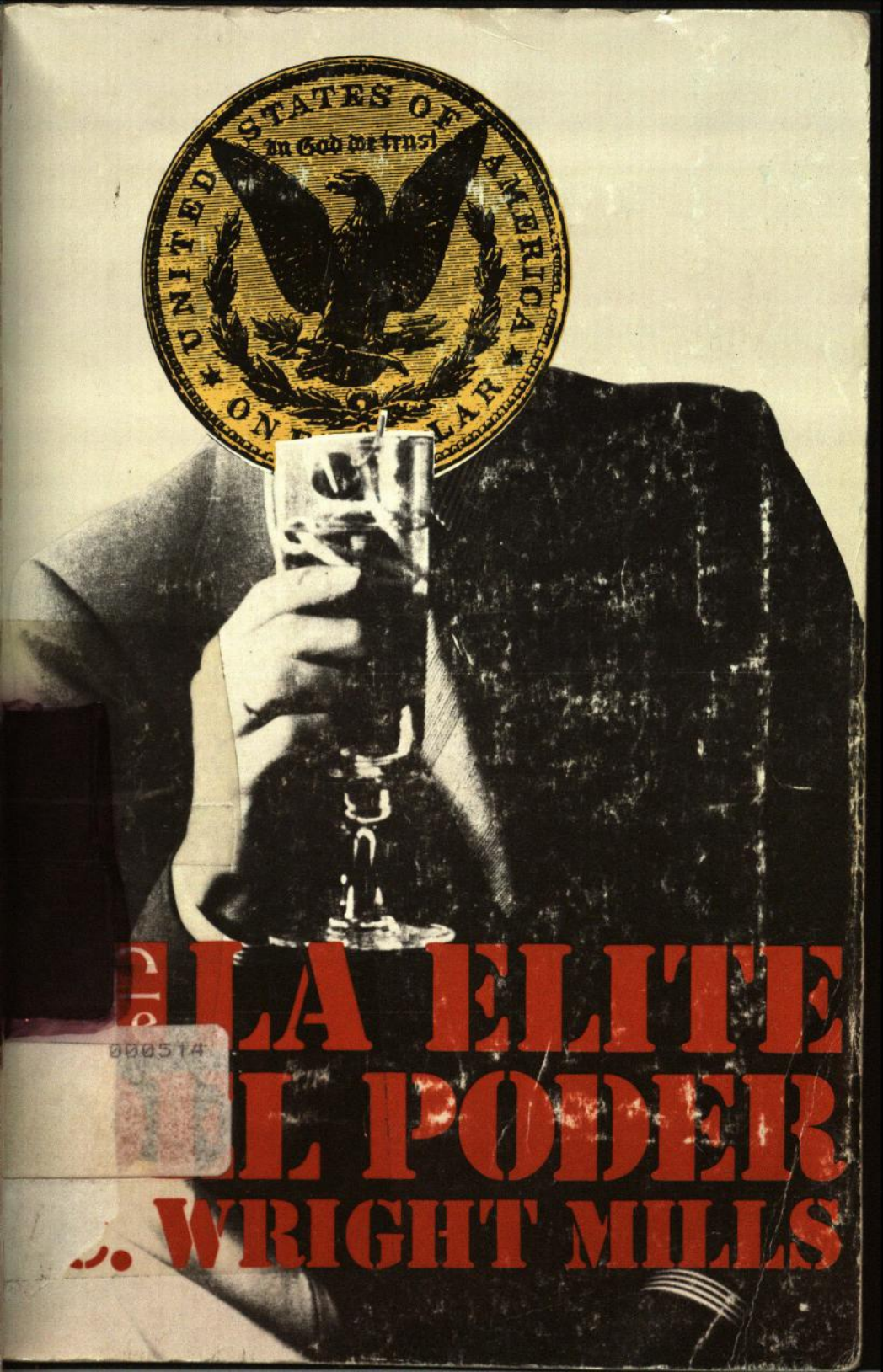

LA ELITE
EL PODER

WRIGHT MILLS

000514

SECCIÓN DE OBRAS DE SOCIOLOGÍA

LA ELITE DEL PODER

Traducción de
FLORENTINO M. TORNER y
ERNESTINA DE CHAMPOURCIN

C. WRIGHT MILLS

LA ÉLITE DEL PODER

INSTITUTO NACIONAL DE ADMINISTRACION PUBLICA
INAP
CENTRO DE DOCUMENTACION Y BIBLIOTECA

FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en inglés, 1956
Primera edición en español, 1957
Primera reimpresión, 1960
Segunda reimpresión, 1963
Tercera reimpresión, 1963
Cuarta reimpresión, 1969
Quinta reimpresión, 1973
Sexta reimpresión, 1975
Séptima reimpresión, 1978
Octava reimpresión, 1978
Novena reimpresión, 1987

Creative Commons

Título original:
The Power Elite
© 1956, Oxford University Press, Nueva York

D. R. © 1957, FONDO DE CULTURA ECONOMICA
D. R. © 1987, FONDO DE CULTURA ECONOMICA, S. A. de C. V.
Av. de la Universidad 975; 03100 México, D.F.

ISBN 968-16-0213-7

Impreso en México

RECONOCIMIENTOS

NI las capas superiores ni las capas inferiores de la sociedad moderna pertenecen normalmente al mundo de los que leen y escriben libros; estamos más familiarizados con las filas intermedias. Para entender a la clase media nos basta con *ver* lo que se mueve en torno nuestro, mientras que para comprender la cima o el fondo, debemos primero intentar descubrir y describir. Y esto resulta muy difícil: la cima de la sociedad moderna es, a menudo, inaccesible; y el fondo está con frecuencia oculto.

Las condiciones de las encuestas nacionales emprendidas impiden en ocasiones captar los grupos numéricamente pequeños que constituyen la *élite* norteamericana; mucha de la información pública acerca de su carácter y de sus actividades induce con frecuencia a error; y ellos mismos son activos, distantes e incluso misteriosos. Si eligiéramos nuestro campo de estudio de acuerdo con la accesibilidad del material no estudiado, no deberíamos nunca decidirnos por la *élite.* Sin embargo, si tratamos de entender algo de la verdadera índole de la sociedad en que vivimos, no podemos permitir que la imposibilidad de una prueba rigurosa nos aleje de un estudio que consideramos importante. Hay que esperar vacilaciones cuando sin autoridad o ayuda oficial, nos lanzarnos a investigar algo organizado en parte para provocar dudas entre los que querrían entenderlo sencillamente. De todas maneras, afirmando lo que podamos afirmar en estas condiciones, es posible que suscitemos una controversia entre ellos y sus agentes y así, aprendamos algo más.

Nuestro deseo de pruebas incontrovertibles y nuestra verdadera necesidad de datos, no significan que el razonar juntos no sea también parte muy eficaz del buen camino para llegar a la verdad. Un libro de esta índole consta de tres clases de conversaciones: la del escritor consigo mismo y con personas imaginarias, que transcribimos aquí. Por debajo de todo esto, hay, sépalo o no el escritor, una conversación entre ciertos pensadores y observadores influyentes cuyos puntos de vista se han filtrado en su entendimiento y en el de sus lectores. Y también, en la mente

de éstos hay una conversación muda entre ellos mismos y él -una conversación en la que cada uno compara lo que aquí se ha escrito con lo que ha descubierto o experimentado. En consecuencia, una de las tareas del escritor es incluir en su obra la mayor parte posible de estas dos conversaciones mudas. Al razonar con sus lectores hace algo más que exponer sus puntos de vista. También los aclara, y al hacerlo, se da cuenta de ideas que ni siquiera sabía que tenía.

No queremos ocuparnos de los detalles hasta tal punto que demos por conocido el mundo en que existen. Ni lo damos por existente ni creemos que sea un simple hecho. Los hechos nos preocupan sólo en el grado en que los necesitamos para disipar o consolidar nuestras ideas. Hechos y cifras son únicamente el comienzo del auténtico estudio. Lo que más nos interesa, es dar sentido a los hechos que conocemos o que podemos fácilmente encontrar. No deseamos solamente hacer un inventario, queremos hallar significados, pues la mayoría de las preguntas importantes que formulamos son preguntas referentes a los significados.

Claro que nos hemos salido fuera del diálogo mediante el cual hemos razonado juntos y encontrado lo que podrían ser varias clases de estudios especiales, cuyo resultado hemos introducido en la conversación que se realizaba dentro de nuestra "ciudad interior". Tenemos buenos motivos para adoptar este modo de razonar juntos --especialmente al tratarse de un tema tan vasto y polémico. Nos permite reunir de una manera cómoda y espero que fecunda, una diversidad efectiva de puntos de vista y capacidades o invitar al lector a ser uno de los participantes en nuestro diálogo sobre los altos círculos de los Estados Unidos.

Los fondos para la investigación aplicada a este libro han sido proporcionados por el Consejo de Investigación Social de la Universidad de Columbia, y me satisface agradecer esta ayuda a mis colegas. También me ayudó económicamente la Oxford University Press de Nueva York, que en realidad ha rebasado las funciones editoriales ordinarias al ayudarme con éste y otros libros. Un primer proyecto de materiales se completó mientras visitaba la Universidad de Brandeis en la primavera de 1953 y quiero dar las gracias a mis amigos de dicha institución por sus muchas atenciones. En el verano de 1954, mi mujer y yo fuimos miembros residentes de la Huntington Hartford Foundation de Pacific Palisades, California; y estoy en deuda con los socios de esa fundación por haberme hecho el trabajo de esa temporada grato y provechoso.

Mi esposa, Ruth Harper Milis, como principal investigadora y consejera editorial, ha elaborado gran parte del libro. Walter Klink, Paul Lucas y William Taber contribuyeron con memorándums de investigación. Agradezco también a Mrs, Katherine Stanton sus servicios como secretaria; sin ella este libro sólo sería un caótico manuscrito.

Varias personas que conocen de cerca el Gobierno federal, los militares o las grandes corporaciones me han ayudado enormemente. Sin ellos este libro tendría muchas deficiencias, y quedo doblemente obligado porque me han pedido que no dé sus nombres.

Otros amigos que me han ayudado generosamente con sus consejos son: Lewis Coser, Louis Friedland, Herbert Gold, Richard Hofstadter, Irving Howe, Floyd Hunter, Paolo Milano, Harry L. Miller, William Miller, Irving Sanes, Ben Se1igman, Kenneth M. Stampp y Harvey Swados.

1

LOS ALTOS CIRCULOS

Los PODERES de los hombres corrientes están circunscritos por los mundos cotidianos en que viven, pero aún en esos círculos del trabajo, de la familia y de la vecindad muchas veces parecen arrastrados por fuerzas que no pueden ni comprender ni gobernar. Los "grandes cambios" caen fuera de su control, pero no por eso dejan de influir en su conducta y en sus puntos de vista. La estructura misma de la sociedad moderna los limita a proyectos que no son suyos, sino que les son impuestos por todos lados, y dichos cambios presionan a los hombres y las mujeres de la sociedad de masas, quienes, en consecuencia, creen que no tienen objeto alguno en una época en que carecen de poder.

Pero no todos los hombres son corrientes u ordinarios en este sentido. Como los medios de información y poder están centralizados, algunos individuos llegan a ocupar posiciones en la sociedad norteamericana desde las cuales pueden mirar por encima del hombro, digámoslo así, a los demás, y con sus decisiones pueden afectar poderosamente los mundos cotidianos de los hombres y las mujeres corrientes. No son producto de su trabajo; crean o suprimen trabajo para miles de individuos, no están limitados por simples responsabilidades familiares, pues pueden eludirlas. Quizás viven en muchos hoteles y muchas casas, pero no se sienten obligados hacia ninguna comunidad; no necesitan meramente "satisfacer las exigencias del día y de la hora", sino que crean en alguna parte esas exigencias y hacen que los otros las satisfagan. Ejerzan o no su poder, su experiencia técnica y política de él trasciende con mucho a la de la población que está bajo ellos. Lo que dijo Jacobo Burckhardt de los "grandes hombres" muy bien podrían decirlo la mayor parte de los norteamericanos de su *élite:* "Son todo lo que nosotros no somos"."

La minoría poderosa está compuesta de hombres cuyas posiciones les permiten trascender los ambientes habituales de los

hombres y las mujeres corrientes; ocupan posiciones desde las cuales sus decisiones tienen consecuencias importantes. El que tomen o no esas decisiones importa menos que el hecho de que ocupen esas posiciones centrales: el que se abstengan de actuar y de tomar decisiones es en sí mismo un acto que muchas veces tiene consecuencias más importantes que las decisiones que adoptan, porque tienen el mando de las jerarquías y organizaciones más importantes de la sociedad moderna: gobiernan las grandes empresas, gobiernan la maquinaria del Estado y exigen sus prerrogativas, dirigen la organización militar, ocupan los puestos de mando de la estructura social en los cuales están centrados ahora los medios efectivos del poder y la riqueza y la celebridad de que gozan.

Los individuos de la minoría poderosa no son gobernantes solitarios. Consejeros y consultores, portavoces y creadores de opinión pública son con frecuencia quienes capitanean sus altas ideas y decisiones. Inmediatamente por debajo de la minoría están los políticos profesionales de los niveles medios de poder, en el Congreso y en los grupos de presión, así como entre las nuevas y viejas clases superiores de la villa, la ciudad y la región. Mezcladas con ellos de modos muy curiosos, que exploraremos, están esas celebridades profesionales que viven de exhibirse constantemente, pero que nunca se exhiben bastante mientras son celebridades. Si esas celebridades no están a la cabeza de ninguna jerarquía predominante, muchas veces tienen poder para llamar la atención del público, o para brindar a las masas cosas sensacionales, o, más directamente, para hacerse oír de quienes ocupan posiciones de poder directo. Más o menos libres de compromisos como críticos de la moral y técnicos del poder, como portavoces de Dios y creadores de la sensibilidad de las masas, esas celebridades y consultores forman parte del escenario inmediato en que se representa el drama de la minoría. Pero ese mismo drama está centrado en los puestos de mando de las grandes jerarquías institucionales.

*

1 La verdad acerca de la naturaleza y el poder de la minoría no es ningún secreto que los hombres de negocios saben pero no dicen. Esos hombres sustentan teorías totalmente distintas acerca de su papel en la sucesión de acontecimientos y decisiones. Con frecuencia se muestran indecisos acerca de su papel, y aún con mayor frecuencia permiten que sus temores y esperanzas influyan en la estimación de su propio poder. Por grande que sea su poder real, tienden a tener de él una conciencia menos aguda que de la resistencia de los otros a usarlo. Además, la mayor parte de los hombres de negocios norteamericanos han aprendido bien la retórica de las relaciones públicas, en algunos casos hasta el pun-

to de usarla cuando están a solas, llegando a creer en ella. La conciencia personal de su papel que tienen los actores es sólo una de las varias fuentes que hay que examinar para comprender a los círculos sociales superiores. Pero muchos de los que creen que no hay tal minoría, o en todo caso que no hay ninguna minoría de cierta importancia, apoyan su argumentación en lo que los hombres de negocios piensan de sí mismos, o por lo menos, lo que dicen en público.

Pero hay otra opinión: quienes creen, aunque sea vagamente, que ahora prevalece en los Estados Unidos una minoría de gran importancia, con frecuencia basan esa opinión en la tendencia histórica de nuestro tiempo. Han experimentado, por ejemplo, el predominio de los acontecimientos militares, y de ahí infieren que los generales y los almirantes, así como otras personas decisivas influidas por ellos, deben ser enormemente poderosos. Creen que el Congreso ha abdicado de nuevo en un puñado de hombres decisivos y claramente relacionados con la cuestión de la guerra o la paz. Saben que se arrojó la bomba sobre el Japón en nombre de los Estados Unidos de América, aunque nadie les consultó en ningún momento sobre el asunto. Advierten que viven en tiempos de grandes decisiones, y saben que ellos no toman ninguna. En consecuencia, puesto que consideran el presente como historia, infieren que debe haber una minoría poderosa, que toma o deja de tomar decisiones, en el centro mismo de ese presente.

Por una parte, los que comparten esta opinión acerca de los grandes acontecimientos históricos, suponen que hay una minoría y que esa minoría ejerce un poder muy grande. Por otra parte, los que escuchan atentamente los informes de hombres que manifiestamente intervienen en las grandes decisiones, no creen, con frecuencia, que haya una minoría cuyos poderes tengan una importancia decisiva.

Hay que tener en cuenta ambas opiniones, pero ninguna de ellas es suficiente. El camino para comprender el poder de la minoría norteamericana no está únicamente en reconocer la escala histórica de los acontecimientos ni en aceptar la opinión personal expuesta por individuos indudablemente decisivos. Detrás de estos hombres y detrás de los acontecimientos de la historia, enlazando ambas cosas, están las grandes instituciones de la sociedad moderna. Esas jerarquías del Estado, de las empresas económicas y del ejército constituyen los medios del poder; como tales, tienen actualmente una importancia nunca igualada antes en la historia humana, y en sus cimas se encuentran ahora los puestos de mando de la sociedad moderna que nos ofrecen la clave sociológica para comprender el papel de los círculos sociales más elevados en los Estados Unidos.

En la sociedad norteamericana, el máximo poder nacional reside ahora en los dominios económico, político y militar. Las demás instituciones parecen estar al margen de la historia moderna

y, en ocasiones, debidamente subordinadas a ésas. Ninguna familia es tan directamente poderosa en los asuntos nacionales como cualquier compañía anónima importante; ninguna iglesia es tan directamente poderosa en las biografías externas de los jóvenes norteamericanos como la institución militar; ninguna universidad es tan poderosa en la dirección de los grandes acontecimientos como el Consejo Nacional de Seguridad. Las instituciones religiosas, educativas y familiares no son centros autónomos de poder nacional; antes al contrario, esas zonas descentralizadas son moldeadas cada vez más por los tres grandes, en los cuales tienen lugar ahora acontecimientos de importancia decisiva e inmediata.

Las familias, las iglesias y las escuelas se adaptan a la vida moderna; los gobiernos, los ejércitos y las empresas la moldean, y, al hacerlo así, convierten aquellas instituciones menores en medios para sus fines. Las instituciones religiosas suministran capellanes para las fuerzas armadas, donde se les emplea como medios para aumentar la eficacia de su moral para matar. Las escuelas seleccionan y preparan hombres para las tareas de las empresas de negocios y para funciones especializadas en las fuerzas armadas. La familia extensa ha sido, desde luego, disuelta hace mucho tiempo por la revolución industrial, y en la actualidad el hijo y el padre son separados de la familia, por la fuerza si es necesario, siempre que los llame el ejército del Estado. Y los símbolos de todas esas instituciones menores se usan para legitimar el poder y las decisiones de los tres grandes.

El destino vital del individuo moderno no sólo depende de la familia en que ha nacido o en la que entra por el matrimonio, sino, cada vez más, de la empresa en que pasa las horas más despiertas de sus mejores años; no sólo de la escuela en que se ha educado cuando niño y adolescente, sino también del Estado, que está en contacto con él durante toda la vida; no sólo de la iglesia en que de vez en cuando oye la palabra de Dios, sino también del ejército en que es disciplinado.

Si el estado centralizado no pudiera confiar en las escuelas públicas y privadas para inculcar sentimientos de lealtad nacionalista, sus líderes buscarían en seguida el medio de modificar el sistema educativo descentralizado. Si el índice de quiebras entre las quinientas empresas mayores fuera tan elevado como el índice general de divorcios entre los treinta y siete millones de parejas casadas, constituiría una catástrofe económica de proporciones nacionales. Si los individuos de los ejércitos les entregaran de sus vidas no más de lo que los creyentes entregan a las iglesias a que pertenecen, eso constituiría una crisis militar.

Dentro de cada uno de los tres grandes, la unidad institucional típica se ha ampliado, se ha hecho administrativa y, en cuanto al poder de sus decisiones, se ha centralizado. Detrás de estos acontecimientos está una tecnología fabulosa, porque, en cuanto

instituciones, se han asimilado esa tecnología y la guían, aunque ella a su vez informa y marca el ritmo a su desenvolvimiento.

La economía --en otro tiempo una gran dispersión de pequeñas unidades productoras en equilibrio autónomo- ha llegado a estar dominada por dos o trescientas compañías gigantescas, relacionadas entre sí administrativa y políticamente, las cuales tienen conjuntamente las claves de las resoluciones económicas.

El orden político, en otro tiempo una serie descentralizada de varias docenas de Estados con una médula espinal débil, se ha convertido en una institución ejecutiva centralizada que ha tornado para sí muchos poderes previamente dispersos y ahora se mete por todas y cada una de las grietas de la estructura social.

El orden milítar, en otro tiempo una institución débil, encuadrada en un contexto de recelos alimentados por las milicias de los Estados, se ha convertido en la mayor y más costosa de las características del gobierno, y, aunque bien instruida en fingir sonrisas en sus relaciones públicas, posee ahora toda la severa y áspera eficacia de un confiado dominio burocrático.

En cada una de esas zonas institucionales, han aumentado enormemente los medios de poder a disposición de los individuos que toman las decisiones; sus poderes ejecutivos centrales han sido reforzados, y en cada una de ellas se han elaborado y apretado modernas rutinas administrativas.

Al ampliarse y centralizarse cada uno de esos dominios, se han hecho mayores las consecuencias de sus actividades y aumenta su tráfico con los otros. Las decisiones de un puñado de empresas influyen en los acontecimientos militares, políticos y económicos en todo el mundo. Las decisiones de la institución militar descansan sobre la vida política así como sobre el nivel mismo de la vida económica, y los afectan lastimosamente. Las decisiones que se toman en el dominio político determinan las actividades económicas y los programas militares. Ya no hay, de una parte, una economía, y de otra parte, un orden político que contenga una institución militar sin importancia para la política y para los negocios. Hay una economía política vinculada de mil maneras con las instituciones y las decisiones militares. A cada lado de las fronteras que corren a través de la Europa central y de Asia hay una trabazón cada vez mayor de estructuras económicas, militares y políticas." Si hay intervención gubernamental en la economía organizada en grandes empresas, también hay intervención de esas empresas en los procedimientos gubernamentales. En el sentido estructural, este triángulo de poder es la fuente del directorio entrelazado que tanta importancia tiene para la estructura histórica del presente.

El hecho de esa trabazón se pone claramente de manifiesto en cada uno de los puntos críticos de la moderna sociedad capitalista: desplome de precios y valores, guerra, prosperidad re-

pentina. En todos ellos, los hombres llamados a decidir se dan cuenta de la interdependencia de los grandes órdenes institucionales. En el siglo XIX, en que era menor la escala de todas las instituciones, su integración liberal se consiguió en la economía automática por el juego autónomo de las fuerzas del mercado, y en el dominio político automático por la contratación y el voto. Se suponía entonces que un nuevo equilibrio saldría a su debido tiempo del desequilibrio y el rozamiento que seguía a las decisiones limitadas entonces posibles. Ya no puede suponerse eso, y no lo suponen los hombres situados en la cúspide de cada una de las tres jerarquías predominantes.

Porque dado el alcance de sus consecuencias, las decisiones -y las indecisiones- adoptadas en cualquiera de ellas se ramifican en las otras, y en consecuencia las decisiones de las alturas tienden ya a coordinarse o ya a producir la indecisión de los mandos. No siempre ha sido así. Cuando formaban el sector económico innumerables pequeños empresarios, por ejemplo, podían fracasar muchos de ellos, y las consecuencias no pasaban de ser locales; las autoridades políticas y militares no intervenían. Pero ahora, dadas las expectativas políticas y los compromisos militares, ¿pueden permitir que unidades claves de la economía privada caigan en quiebra? En consecuencia, intervienen cada vez más en los asuntos económicos y, al hacerlo, las decisiones que controlan cada uno de los órdenes son inspeccionadas por agentes de los otros dos, y se traban entre sí las estructuras económicas, militares y políticas.

En el pináculo de cada uno de los tres dominios ampliados y centralizados se han formado esos círculos superiores que constituyen las *élites* económica, política y militar. En la cumbre de la economía, entre los ricos corporativos, es decir, entre los grandes accionistas de las grandes compañías anónimas, están los altos jefes ejecutivos; en la cumbre del orden político, los individuos del directorio político; y en la cumbre de la institución militar, la *élite* de estadistas -soldados agrupados en el Estado Mayor Unificado y en el escalón más alto del ejército. Como cada uno de esos dominios ha coincidido con los otros, como las decisiones tienden a hacerse totales en sus consecuencias, los principales individuos de cada uno de los tres dominios de poder -los señores de la guerra, los altos jefes de las empresas, el directorio político- tienden a unirse, a formar la minoría del poder de los Estados Unidos.

2 Con frecuencia se piensa de los altos círculos que constituyen y rodean esos puestos de mando en relación Con lo que poseen sus individuos: tienen una parte mayor que las otras gentes de las cosas y experiencias más altamente valoradas. Desde este punto de vista, la minoría está formada simplemente por quienes tie-

nen el máximo de lo que puede tenerse, que generalmente se considera que comprende el dinero, el poder y el prestigio, así como todos los modos de vida a que conducen esas cosas." Pero la minoría no está formada simplemente por los que tienen el máximo, porque no "tendrían el máximo" si no fuera por sus posiciones en las grandes instituciones. Pues esas instituciones son las bases necesarias del poder, la riqueza y el prestigio, y al mismo tiempo los medios principales de ejercer el poder, de adquirir y conservar riqueza y de sustentar las mayores pretensiones de prestigio.

Entendemos por poderosos, naturalmente, los que pueden realizar su voluntad, aunque otros les hagan resistencia. En consecuencia, nadie puede ser verdaderamente poderoso si no tiene acceso al mando de las grandes instituciones, porque sobre esos medios institucionales de poder es como los verdaderamente poderosos son, desde luego, poderosos. Altos políticos y altos funcionarios del gobierno tienen ese poder institucional; lo mismo hacen los almirantes y los generales, y los principales propietarios y directores de las grandes empresas. Es cierto que no todo el poder está vinculado a esas instituciones ni se ejerce mediante ellas, pero sólo dentro y a través de ellas puede el poder ser más o menos duradero e importante.

También la riqueza se adquiere en las instituciones y mediante ellas. No puede entenderse la pirámide de la riqueza s610 teniendo en cuenta a los muy ricos; porque, como veremos, las familias dueñas de grandes herencias están complementadas ahora por las instituciones corporativas de la sociedad moderna: cada una de las familias muy ricas ha estado y está estrechamente conectada -siempre legalmente y con frecuencia también desde cargos directivos- con una de las empresas multimillonarias de dólares-

La sociedad moderna por acciones es la primera fuente de riqueza, pero, en el capitalismo reciente, también el aparato político abre y cierra muchos caminos hacia la riqueza. La cuantía y la fuente del ingreso, el poder sobre los bienes de consumo así como sobre el capital productivo, están determinados por la posición dentro de la economía política. Si nuestro interés por los muy ricos va más allá de su consumo pródigo o miserable, debemos examinar sus relaciones con las formas modernas de propiedad corporativa y con el Estado; porque esas relaciones determinan ahora las oportunidades de los individuos para obtener gran riqueza y percibir grandes ingresos.

A las grandes unidades institucionales de la estructura social les acompaña un gran prestigio cada vez mayor. Es obvio que el prestigio depende, muchas veces de un modo absolutamente decisivo, del acceso a los mecanismos de publicidad que son actualmente una característica central y normal de todas las grandes instituciones de los Estados Unidos contemporáneos. Además, constituye también un rasgo de esas jerarquías de las instituciones

económicas, estatales y militares el que sus posiciones cumbres sean cada vez más intercambiables entre si, Una consecuencia de esto es el carácter cumulativo del prestigio. Así, por ejemplo, el prestigio puede tener por base inicial funciones militares, expresarse después y acrecerse en una institución educativa gobernada por directivos de grandes empresas industriales, y, finalmente, cobrarse en efectivo en el orden político, donde, para el general Eisenhower y los que él representa, el poder y el prestigio alcanzan por último su culminación definitiva. Lo mismo que la nqueza y el poder, el prestigio tiende a ser cumulativo: cuanto más se tiene, más quiere tenerse. Esos valores tienden también a ser convertibles el uno en el otro: para el rico es más fácil que para el pobre conseguir poder; los que tienen una posición hallan más fácil controlar las oportunidades para enriquecerse que los que no la tienen.

Si separamos a los cien hombres más poderosos de los Estados Unidos, a los cien más ricos y a los cien más famosos, de las posiciones institucionales que ahora ocupan, de sus recursos en hombres, mujeres y dinero, y de los medios de comunicación con las masas que ahora están enfocados sobre ellos, carecerían de poder y serían pobres y obscuros. Porque el poder no es de un individuo, la riqueza no se centra en la persona del rico y la celebridad no es inherente a ninguna personalidad. Celebridad, riqueza y poder requieren el acceso a las grandes instituciones, ya que las posiciones institucionales que los individuos ocupan determinan en gran parte sus oportunidades para conseguir y conservar esas valiosas experiencias.

3 Puede considerarse también a las personas de los altos círculos como miembros de un estrato social cimero, como una serie de grupos cuyos individuos se conocen entre sí, se relacionan entre sí en la vida social y en la vida de los negocios, y así, al tomar decisiones, se tienen en cuenta unos a otros. De acuerdo con esta concepción, la *élite* se considera a sí misma, y es considerada por los demás, como el círculo íntimo de "las altas clases sociales"." Forman una entidad social y psicológica más o menos compacta, y tienen conciencia de pertenecer a una clase social. Las personas son admitidas o no en esa clase, y es una diferencia cualitativa, y no una escala meramente numérica, lo que los separa de quienes no pertenecen a la *élite*. Tienen una conciencia más o menos clara de sí mismos como clase social y se conducen entre sí de un modo distinto a como se conducen con individuos de otras clases. Se aceptan unos a otros, se comprenden entre sí, se casan entre sí, y tienden a trabajar y a pensar, si no juntos, por lo menos del mismo modo.

Ahora bien, no queremos prejuzgar con nuestra definición si los individuos de la *élite* que ocupa los puestos de mando se sienten a sí mismos como miembros de una clase socialmente recono-

cida, ni si de una clase clara y distinta se derivan proporciones considerables de la *élite*. Esas son cuestiones que hay que investigar. Pero a fin de que podamos saber qué es lo que nos proponemos investigar, debemos señalar algo que muestran claramente todas las biografías y memorias de hombres ricos, poderosos y eminentes: cualesquiera otras cosas que puedan ser, los individuos de esos altos círculos forman parte de una serie de "multitudes" que se trasladan o imbrican y de "camarillas" intrincadamente relacionadas entre sí. Hay una especie de atracción mutua entre quienes "se sientan en la misma terraza", aunque, frecuentemente, esto resulta claro para ellos, lo mismo que para los otros, únicamente cuando sienten la necesidad de trazar la línea divisoria, cuando, en defensa común, llegan a percibir lo que tienen en común y estrechan sus filas contra los extraños.

La idea de ese estrato dirigente implica que la mayor parte de sus individuos tienen orígenes sociales análogos, que a lo largo de sus vidas mantienen entre sí una red de conexiones familiares o amistosas, y que existe, hasta cierto punto, la intcrcarnbiabilidad de posiciones entre las jerarquías diversas del dinero, del poder y de la fama. Tenemos que advertir inmediatamente, desde luego, que si existe ese estrato minoritario, su visibilidad social y su forma son, por razones históricas muy fuertes, completamente distintas de las de los parentescos nobles que en otro tiempo gobernaron diferentes naciones europeas.

El hecho de que la sociedad norteamericana no haya pasado nunca por una época feudal es de importancia decisiva para el carácter de su *élite* así como para dicha sociedad en general, porque significa que ninguna nobleza ni aristocracia, creada antes de la era capitalista, ha sostenido una tensa oposición con la alta burguesía; significa que esta burguesía ha monopolizado no sólo la riqueza, sino también el prestigio y el poder; significa que ningún equipo de familias nobles ha ocupado las posiciones más altas y monopolizado los valores que por lo general se tienen en gran estimación, y, desde luego, que ningún equipo lo hizo explícitamente basándose en un derecho hereditario; significa, en fin, que ni los altos dignatarios de la iglesia, ni la nobleza cortesana, ni los poderosos terratenientes condecorados con atavíos honoríficos, ni los monopolizadores de los altos puestos del ejército se opusieron a la burguesía enriquecida ni hicieron resistencia a su elevación en nombre de la cuna y del privilegio.

Pero esto *no* quiere decir que no haya estratos superiores en los Estados Unidos. El que hayan salido de una "clase media" que no ha tenido superiores aristocráticos, no quiere decir que hayan seguido siendo clase media cuando hicieron posible su propia superioridad enormes aumentos en riqueza. Sus orígenes y su novedad quizás han hecho a esos altos estratos menos visibles en los Estados Unidos que en otras partes; pero hoy existen en este país, realmente, acumulaciones de riqueza y poder de

las que saben muy poco las gentes de las clases media y baja, que ni siquiera pueden soñarlas. Hay familias que, en su bienestar, están completamente aisladas de los tumbos y traqueteos económicos que experimentan las familias simplemente prósperas y las situadas en grados inferiores de la escala. Hay asimismo hombres poderosos que, en grupos muy pequeños, toman decisiones de enorme importancia para la población situada bajo ellos.

La *élite* norteamericana entró en la historia moderna como una burguesía virtualmente sin oposición. Ni antes ni después ha habido ninguna burguesía nacional que haya conocido tales oportunidades y ventajas. Sin vecindades militares, fácilmente ocuparon un continente aislado, rico en recursos naturales y extraordinariamente atractivo para una fuerza de trabajo bien dispuesta. Ya estaban a la mano un poder organizado y una ideología para justificarlo. Contra las restricciones mercantilistas, heredaron el principio del *laissez-faire,* y contra los plantadores del Sur impusieron el principio del industrialismo. La Guerra de Independencia puso fin a las pretensiones coloniales de la nobleza, pues los realistas huyeron del país y muchos latifundios fueron repartidos. El levantamiento jacksoniano con su revolución legal puso fin a las pretensiones al monopolio de las viejas familias de la Nueva Inglaterra. La Guerra de Secesión quebrantó el poder, y en consecuencia el prestigio, de quienes, antes de la guerra, aspiraban en el Sur a gozar de la más alta consideración. El ritmo del desarrollo capitalista en general hizo imposible que se produjera y durara en los Estados Unidos una nobleza hereditaria.

Ninguna clase gobernante fija, anclada en la vida agraria y con la aureola de la gloria militar, pudo contener en Norteamérica el empuje histórico del comercio y de la industria, ni someter a la *élite* capitalista, como los capitalistas fueron sometidos en Alemania y el Japón, por ejemplo. Ni pudo la clase gobernante de ninguna parte del mundo contener a la de los Estados Unidos cuando vino a decidir la historia la violencia industrializada. Así lo atestiguan el destino de Alemania y del Japón en las dos guerras mundiales, y también el destino de la misma Inglaterra, de su clase gobernante modelo, al convertirse Nueva York en la inevitable capital económica y Washington en la inevitable capital política del mundo capitalista occidental.

4 La minoría que ocupa los puestos de mando puede considerarse como la poseedora del poder, la riqueza y la fama; puede considerarse asimismo como formada por individuos pertenecientes al estrato superior de una sociedad capitalista. También se les puede definir con criterios psicológicos y morales, como ciertas especies de individuos selectos. Definidos así, los miembros de la *élite* son, sencillamente, personas de carácter y energía superiores.

El humanista, por ejemplo, puede concebir la *élite* no como

un plano o categoría social, sino como el conjunto de los individuos dispersos que intentan superarse a sí mismos y que, en consecuencia, son más nobles, más eficientes, como hechos de mejor clase. No importa que sean pobres o ricos, que ocupen altas o bajas posiciones, que sean aclamados o despreciados: son *élite* por la clase de individuos que son. El resto de la población es masa, la cual, según esta concepción, yace indolentemente en una incómoda mediocridad."

Esta es la clase de concepción socialmente iloca1izada que han desarrollado recientemente algunos escritores norteamericanos de tendencias conservadoras.* Pero la mayor parte de las concepciones morales y psicológicas de la *élite* son mucho menos sofisticadas, y toman en cuenta no los individuos, sino el estrato en su conjunto. Realmente, esas ideas nacen siempre en una sociedad en que algunas personas poseen más que otras de lo que puede poseerse. Las personas que gozan de ventajas se resisten a creer que ellas son por casualidad personas que gozan de ventajas, y se inclinan a definirse a sí mismas como personas naturalmente dignas de lo que poseen, y a considerarse como una *élite* natural, y, en realidad, a imaginarse sus riquezas y privilegios como ampliaciones naturales de sus personalidades selectas. En este sentido, la idea de la *élite* como compuesta de hombres y mujeres que tienen un carácter moral más exquisito constituye una ideología de *¿lite* en cuanto estrato gobernante privilegiado, y ello es así ya sea esa ideología obra de la *élite* misma o de otros.

En épocas de retórica igualitaria, los más inteligentes o los más elocuentes entre las clases baja y media, así como algunos individuos culpables de la clase alta, pueden llegar a sustentar ideas relativas a una *contra-élite.* De hecho, en la sociedad occidental hay una larga tradición e imágenes variadas del pobre, el explotado y el oprimido como los verdaderamente virtuosos, los justos, los bienaventurados. Esta idea moral de una *contra-élite,* que brota de la tradición cristiana, según la cual dicha contra-*élite* está formada por tipos esencialmente superiores condenados a una situación inferior, puede ser y fue usada por la población humilde para justificar las críticas más severas de las minorías gobernantes y para aclamar imágenes utópicas de una *élite* nueva que ha de venir.

Pero la concepción moral de la *élite* no siempre es una mera ideología de los super-privilegiados o una contra-ideología de los infra-privilegiados, Con frecuencia es un hecho: poseyendo experiencias controladas y privilegios selectos, muchos individuos del estrato superior llegan con el tiempo a aproximarse a los tipos de carácter que pretenden encarnar. Aun cuando renunciemos -como debemos renunciar- a la idea de que el hombre o la mujer de *élite* han nacido dotados de un carácter de *élite,* no

* Véase 14: El temperamento conservador.

tenemos por qué abandonar la idea de que su experiencia y preparación desarrollan en ellos caracteres de un tipo específico.

Actualmente debemos restringir la idea de que la *élite* está formada por individuos de un tipo elevado, ya que los hombres seleccionados para las altas posiciones y formados por ellas tienen muchos portavoces y consejeros, muchos apuntadores y maquillistas, que modifican el concepto que tienen de sí mismos y crean sus imágenes públicas, así como dan forma a muchas de sus decisiones. En este respecto hay, naturalmente, muchas diferencias entre los individuos de la *élite,* pero, por regla general, hoy día en los Estados Unidos sería ingenuo interpretar cualquier grupo importante de *élite* simplemente por su personal ostensible o manifiesto. La *élite* norteamericana muchas veces parece menos una colección de personas que de entidades corporativas, las cuales son en gran parte creadas como tipos normales de "personalidad" y se les hace hablar como tales. Hasta la celebridad más independiente en apariencia es habitualmente una especie de producto artificial presentado todas las semanas por un personal disciplinado que sistemáticamente pondera el efecto de los chistes improvisados que la celebridad repite "espontáneamente".

No obstante, mientras la *élite* florezca como clase social o como equipo de hombres que ocupan los puestos de mando, siempre seleccionará y formará ciertos tipos de personalidad y rechazará otros. La especie de seres morales y psicológicos en que se convierten los hombres está en gran parte determinada por los valeres que estiman y por los papeles institucionales que se les permitirá representar y se espera que representen. Desde el punto de vista del biógrafo, un hombre de las clases altas está formado por sus relaciones con otros como él en una serie de pequeños grupos íntimos por los cuales pasa y a los que puede volver a lo largo de su existencia. Así concebida, la *élite* es una serie de altos círculos cuyos miembros son seleccionados, preparados y certificados, y a quienes se permite el acceso íntimo a los que mandan las jerarquías institucionales impersonales de la sociedad moderna. Si hay una clave para penetrar la idea *psicológica* de la *élüe,* es que los individuos de ésta reúnen en su persona la conciencia de una facultad impersonal de adoptar decisiones y sensibilidades íntimas que comparten entre sí. Para comprender la *élite* como clase social, tenemos que examinar toda una serie de pequeños ambientes en que las personas se tratan íntima y directamente, el más obvio de los cuales, históricamente, ha sido la familia de la clase alta, pero los más importantes de los cuales son actualmente la escuela secundaria y el club."

5 Estas distintas concepciones de la *élite,* cuando se las entiende adecuadamente, aparecen intrincadamente ligadas las unas con -s otras, y las emplearemos todas en este estudio del éxito nornericano, Estudiaremos cada uno de los diversos altos círcu-

los que presentan candidatos a la *élite,* y lo haremos en relación con las grandes instituciones que forman la sociedad total de los Estados Unidos; e investigaremos las interrelaciones entre la riqueza, el poder y el prestigio que existen dentro de cada una de ellas y entre todas. Pero lo que principalmente nos interesa es el poder de quienes ocupan ahora los puestos de mando y el papel que representan en la historia de nuestra época.

Puede concebirse como omnipotente esa minoría y creerse que sus poderes son un gran designio secreto. De esta suerte, según el marxismo vulgar, se explican los acontecimientos y las tendencias refiriéndolos a la "voluntad de la burguesía", en el nazismo a la "conspiración de los judíos", y actualmente en los Estados Unidos, con poco fundamento, a la "fuerza oculta de los espías comunistas". Según esas concepciones de la minoría omnipotente como causa histórica, dicha minoría no es nunca un agente totalmente visible. En realidad, es un substitutivo secular de la voluntad de Dios, que se realiza en una especie de designio providencial, salvo que habitualmente se piensa que individuos que no forman parte de ella pueden hacerle oposición y, finalmente, vencerla.*

La opinión opuesta —que considera impotente a la minoría-- es ahora muy popular entre los observadores de tendencias liberales. Lejos de ser omnipotentes, considéranse tan diseminadas las *élites,* que carecen de toda coherencia como fuerza histórica. Su invisibilidad no es la invisibilidad de lo secreto, sino la invisibilidad de la multitud. Quienes ocupan los puestos de autoridad, están tan acorralados -por otras minorías que los presionan, o por el público en cuanto cuerpo electoral, o por los códigos constitucionales-, que aunque formen una clase superior no son una clase gobernante; aunque quizás sean hombres de poder, no hay una *élite* de poder; aunque quizás haya un sistema de estratificación, no hay un estrato superior efectivo. En definitiva, este concepto de la minoría, que la considera tan debilitada por las componendas y desunida hasta el punto de ser impotente, es un substitutivo del destino colectivo impersonal; pues, según este con-

* Quienes denuncian que han estado o están en el gobierno agentes comunistas, lo mismo que aquellos a quienes alarman, nunca se formulan esta pregunta: "Bien, supongamos que hay comunistas en puestos elevados. pero ¿cuánto poder tienen?" Se limitan a suponer que los individuos que ocupan puestos elevados, o en este caso aun los que ocupan cargos desde los cuales pueden influir en aquellos individuos, deciden acontecimientos importantes. Quienes piensan que agentes comunistas entregaron China al bloque soviético, suponen sencillamente que hay un equipo de individuos que decide esas cuestiones, activamente o por descuido o estupidez. Otros muchos, que no creen que los agentes comunistas tuvieran tanta influencia, aun suponen que se bastaron para perder China los hombres decisivos norteamericanos, no obstante su lealtad a la nación.

cepto, las decisiones de los hombres visibles de los altos círculos no cuentan en la historia."

Internacionalmente, tiende a prevalecer la imagen de la minoría omnipotente. Todos los acontecimientos felices y los sucesos agradables son imputados inmediatamente por quienes moldean la opinión pública a los gobernantes de sus propias naciones; todos los acontecimientos infaustos y los sucesos desagradables son imputados al extranjero enemigo. En ambos casos, se presupone la omnipotencia de los malos gobernantes y de los líderes virtuosos. Dentro de la nación, el empleo de semejante retórica es más complicado: cuando los individuos hablan de la fuerza de su propio partido o círculo, ellos y sus jefes son, naturalmente, impotentes; lo único omnipotente es "la gente". Pero cuando hablan del poder del partido o círculo adversario, atribuyen la omnipotencia a los líderes: "la gente" no hace ahora más que seguirlos impotentemente.

Lo más común es que los hombres de poder norteamericanos tienden, por convención, a negar que son poderosos. Ningún norteamericano es candidato al poder para dominar o ni siquiera gobernar, sino sólo para servir; no se convierte en un burócrata ni en un funcionario, sino en un servidor público. y en la actualidad, como ya he dicho, esas actitudes se han convertido en rasgos normales de los programas públicos de todos los hombres de poder. Se han convertido en una parte tan firme del estilo de ejercer el poder, que algunos escritores conservadores las malinterpretan fácilmente, como indicios de la tendencia a una "situación amorfa del poder".

Pero la "situación del poder" en los Estados Unidos es hoy menos amorfa de como la ven quienes la consideran como una confusión romántica. Es menos una "situación" plana y transitoria que una estructura escalonada y duradera. Y si quienes ocupan sus escalones más altos no son omnipotentes, tampoco son impotentes. Es la forma y la altura de la gradación del poder lo que tenemos que examinar si hemos de comprender el grado de poder que tiene y ejerce la minoría.

Si el poder para decidir cuestiones nacionales como las que se deciden fuera compartido de un modo absolutamente igual,

• La idea de la minoría impotente, como tendremos ocasión de ver en 11: La teoría del equilibrio es poderosamente apoyada por la noción de una economía automática en que el problema del poder se resuelve para la *élite* económica negando su existencia. Nadie tiene poder bastante para que las cosas sean de otro modo; los acontecimientos son consecuencia de un equilibrio anónimo. También para la minoría política resuelve el problema del poder la teoría del equilibrio. Paralela a la economía de mercado hay una democracia sin líderes en que nadie es responsable de nada y todos son responsables de todo; la voluntad de los indiviauos actúa únicamente a través de la acción impersonal del procedimiento electoral.

no habría minoría poderosa; en realidad, no habría *gradación* del poder, sino sólo una homogeneidad radical. En el extremo opuesto, si el poder de decidir dichas cuestiones fuera absolutamente monopolizado por un pequeño grupo, tampoco habría gradación del poder: sencillamente, tendría el mando ese pequeño grupo, y por debajo de él estarían las masas indiferenciadas, dominadas. La sociedad norteamericana actual no representa ninguno de esos extremos, mas no por eso es menos útil tener idea de ellos: esto nos ayudará a comprender más claramente el problema de la estructura del poder en los Estados Unidos, y, dentro de ella, la posición de la minoría del poder.

Dentro de cada uno de los órdenes institucionales más poderosos de la sociedad moderna hay una gradación del poder. El dueño de un puesto callejero de frutas no tiene tanto poder en ninguna zona decisiva social, económica o política, como el jefe de una compañía frutera multimillonaria; ningún teniente de línea es tan poderoso como el Estado Mayor del Pentágono; ningún *sheriff* o alguacil tiene tanta autoridad como el presidente de los Estados Unidos. En consecuencia, el problema de definir la minoría del poder se refiere al nivel en que queramos trazar la línea divisoria. Si bajamos la línea, definiremos la minoría como no existente; elevándola, haremos de la minoría un círculo evidentemente muy pequeño. De un modo preliminar y mínimo, trazamos la línea de una manera rudimentaria, con carboncillo, por decirlo así: Entendemos por minoría del poder los círculos políticos, económicos y militares que, como un conjunto intrincado de camarillas que se trasladan e imbrican, toman parte en las decisiones que por lo menos tienen consecuencias nacionales. En la medida en que se deciden los acontecimientos nacionales, la *élite* del poder está constituida por quienes los deciden.

Decir que en la sociedad moderna hay gradaciones manifiestas de poder y de oportunidades para decidir, no es decir que los poderosos estén unidos, que sepan plenamente lo que hacen o que participen conscientemente en una conspiración. Estas cuestiones se ven más claramente si, como primera providencia, nos interesamos más por la posición estructural de los altos y poderosos, y por las consecuencias de sus decisiones, que por el grado en que sean conscientes de su papel o por la pureza de sus móviles. Para comprender la minoría del poder, hemos de atender a tres claves principales:

I. La primera, que subrayaremos a lo largo de nuestro estudio de cada uno de los altos círculos, es la psicología de las diversas *élites* en sus respectivos ambientes. Por cuanto la minoría del poder está formada por individuos de origen y educación análogos, por cuanto sus carreras y sus estilos de vida son similares, hay bases psicológicas y sociales para su unión. fundadas en el hecho de que son de un tipo social análogo y de que, en cense-

cuencia, se mezclan fácilmente. Este tipo de umon alcanza su ápice espumoso en la participación en el prestigio que ha de tenerse en el mundo de la fama; y alcanza una culminación más sólida en la intercambiabilidad de posiciones que tiene lugar dentro de cada uno de los órdenes institucionales predominantes y entre ellos.

n. Detrás de la unidad psicológica y social que podemos descubrir, están la estructura y los mecanismos de esas jerarquías institucionales, presididas actualmente por el directorio político, los grandes accionistas de las grandes empresas y los altos grados militares. Cuanto mayor sea la escala de esos dominios burocráticos, mayor es el alcance de su respectivo poder como *élite.* El modo en que está formada cada una de las grandes jerarquías y las relaciones que mantiene con las otras, determinan en gran parte las relaciones de sus jefes. Si esas jerarquías están diseminadas y desunidas, sus respectivas minorías tienden a estar diseminadas y desunidas; si tienen muchas interconexiones y muchos puntos de intereses coincidentes, sus minorías tienden a formar una agrupación coherente.

La unidad de la minoría no es un simple reflejo de la unidad de las instituciones, pero los individuos y las instituciones siempre están relacionados, y nuestro concepto de la *élite* del poder nos invita a determinar esas relaciones. Hay actualmente en los Estados Unidos varias coincidencias de intereses estructurales importantes entre esos dominios institucionales, que incluyen la creación de una institución permanente de guerra por una economía corporativa privada dentro de un vacío político.

lIl. Pero la unidad de la minoría del poder no descansa únicamente sobre la analogía psicológica y las relaciones sociales, ni totalmente sobre las coincidencias estructurales de los puestos de mando y de los intereses. En ocasiones es la unidad de una coordinación más explícita. Decir que esos tres altos círculos están cada vez más coordinados, que esto es *una* base de su unidad, y que en ocasiones, como durante las guerras, esa coordinación es absolutamente decisiva, no quiere decir que la coordinación sea total ni constante, ni siquiera que sea muy sólida. Mucho menos quiere decir que la coordinación voluntaria sea la única base, o la más importante, de su unidad, ni que la minoría del poder haya nacido como realización de un plan. Pero sí quiere decir que, al abrir los mecanismos institucionales de nuestros días caminos a los hombres que persiguen sus diferentes intereses, muchos de éstos han llegado a ver que esos intereses diferentes se realizarían más fácilmente si trabajaran juntos tanto sistemática como asistemáticamente, y en consecuencia lo han hecho así.

6 No es mi tesis que una minoría creadora, una clase gobernante, una *élite* omnipotente, dé forma a todos los acontecimientos históricos en todas las épocas de la historia humana y en todas

las naciones. Afirmaciones semejantes resultan, por lo común, tras un examen cuidadoso, meras tautologías," y aun cuando no lo sean, son demasiado generales para que resulten útiles al intento de comprender la historia del presente. La definición mínima de la minoría del poder según la cual forman ésta los individuos que deciden todo lo que es necesario decidir de gran importancia, no implica que los miembros de dicha *élite* sean siempre y necesariamente los que hacen la historia, y tampoco implica que no lo sean nunca. No debemos confundir el concepto de la *élite,* que deseamos definir, con una teoría acerca de su papel, según la cual son ellos los que hacen la historia de nuestro tiempo. Por ejemplo, definir la minoría como "los que gobiernan a los Estados Unidos" es menos definir un concepto que enunciar una hipótesis sobre el papel y el poder de esa minoría. Como quiera que definamos la minoría, la extensión del poder de sus individuos está sujeta a variaciones históricas. Si, de una manera dogmática, intentamos incluir esas variaciones en nuestra definición genérica, limitamos neciamente el empleo de un concepto necesario. Si insistimos en que la minoría sea definida como una clase estrictamente coordinada que gobierna constantemente y de un modo absoluto, apartamos de nuestra vista muchas cosas que una definición más modesta del término puede ofrecer a nuestra observación. En suma, nuestra definición de la minoría del poder no debe contener propiamente dogma alguno relativo al grado y tipo de poder que en todas partes tienen los grupos gobernantes. Mucho menos nos está permitido deslizar en nuestro estudio una teoría de la historia.

Durante casi toda la historia humana, los cambios históricos no fueron visibles para las gentes a quienes afectaron, ni aun para quienes actuaron en ellos. El antiguo Egipto y la Mesopotamia, por ejemplo, experimentaron durante cuatrocientas generaciones sólo pequeños cambios en su estructura básica. Esto constituye un período seis veces y media más largo que toda la era cristiana, que sólo lleva de duración unas sesenta generaciones; y unas ochenta veces más largo que las cinco generaciones que llevan de existencia los Estados Unidos. Pero ahora el ritmo del cambio es tan rápido, y los medios de observación tan accesibles, que la relación entre acontecimiento y decisión parece con frecuencia ser totalmente visible históricamente, sólo con que miremos atentamente y desde un punto de vista adecuado y favorable.

Cuando periodistas inteligentes nos dicen que "los acontecimientos no los hombres, son los que dan forma a las decisiones", se hacen eco de la teoría de la historia según la cual ésta es obra de la Fortuna, la Suerte, el Destino o la Mano Invisible. Porque la palabra "acontecimientos" no es más que un modo moderno de expresar aquellas vieJ.as ideas, todo lo cual aparta al hombre de la realizaciÓn de la historia, porque nos lleva a creer que la historia se hace a espaldas del hombre. La historia va a la deriva, sin

que nadie tenga dominio sobre ella; en ella hay acción pero no hazañas; la historia es mero suceso y acontecimiento no planeado por nadie."

El curso de los acontecimientos en nuestro tiempo depende más de una serie de decisiones humanas que de ningún destino inevitable. El significado sociológico de "destino" es sencillamente éste: que cuando las decisiones son innumerables y cada una de ellas es de poca importancia, todas se suman de un modo no previsto por e! hombre; es la historia como destino. Pero no todas las épocas son igualmente fatídicas. A medida que es más estrecho el círculo de los que deciden, y cuando los medios de decisión están centralizados y las consecuencias de las decisiones son enormes, e! curso de los grandes acontecimientos estriba en las decisiones de círculos que pueden determinarse. Esto no quiere decir necesariamente que el mismo círculo de hombres produzca un acontecimiento tras otro, de suerte que la historia toda sea meramente una trama suya. El poder de la minoría no significa necesariamente que la historia no sea moldeada también por una serie de decisiones pequeñas, ninguna de las cuales puede descubrirse. No significa que no puedan hacerse cien pequeños arreglos, compromisos y transacciones dentro de la política en marcha y de los acontecimientos vivos. La idea de la *élite* del poder no implica nada acerca de! proceso de la adopción de decisiones como tal; es un intento para delimitar las zonas sociales en que se realiza ese proceso, cualquiera que sea su carácter. Es una concepción de lo que va implicado en el proceso.

También puede variar el grado de previsión y de control de quienes participan en las decisiones. La idea de la minoría del poder no significa que las suposiciones y los riesgos calculados a base de los cuales se toman las decisiones, no sean erróneos con frecuencia, y que sus consecuencias no sean a veces, en realidad con mucha frecuencia, las esperadas. Frecuentemente, los que toman las decisiones son atrapados por sus propias insuficiencias y cegados por sus propios errores.

Sin embargo, en nuestro tiempo se presentan momentos decisivos, y en esos momentos deciden o dejan de decidir pequeños círculos. En cualquier caso, esos grupos son una minoría del poder. Uno de esos momentos fue el lanzamiento de las bombas A sobre el Japón; otro lo fue.la decisión acerca de Corea; lo fueron también la confusión acerca de Quemoy y de Matsu, así como anteriormente Dienbienfu; otro "momento" semejante fue la serie de maniobras que complicaron a los Estados Unidos en la Guerra Mundial n. ¿No es verdad que gran parte de la historia de nuestros días está compuesta de momentos como éstos? ¿Y no es eso lo que quiere decirse cuando se afirma que vivimos en un tiempo de grandes decisiones, de poder decisivamente centralizado?

La mayor parte de nosotros no tratamos de buscarle sentido a

15233

nuestra época creyendo, a la manera griega, en el eterno retorno, ni por la creencia cristiana en la salvación futura, ni por la marcha ininterrumpida del progreso humano. Aun cuando no reflexionemos sobre estas cuestiones, lo probable es que creamos con Burckhardt que vivimos en una mera sucesión de acontecimientos, y que la pura continuidad es el único principio de la historia. La historia es sencillamente una cosa tras otra; la historia no tiene sentido, porque no es la realización de ningún plan determinado. Es cierto, desde luego, que nuestro sentido de la continuidad, nuestro sentido para la historia de nuestro tiempo, están afectados por la crisis. Pero rara vez miramos más allá de la crisis inmediata o de la crisis que está en marcha. No creemos ni en el destino ni en la providencia, y suponemos, sin hablar de ello, que "nosotros" -como nación- podemos moldear decisivamente el futuro, pero que "nosotros" como individuos no podemos hacerlo de ningún modo.

Sea cual sea el sentido de la historia, "nosotros" tendremos que dárselo con nuestras acciones. Pero el hecho es que aunque todos nosotros estamos dentro de la historia, no todos poseemos el mismo poder de hacer historia. Pretender que lo tenemos es un disparate sociológico y una irresponsabilidad política. Es un disparate porque, en primer lugar, todo grupo o individuo está limitado por los medios de poder técnicos e institucionales que tiene a su disposición; no todos tenemos igual acceso a los medios de poder que ahora existen ni la misma influencia sobre su uso. Pretender que todos "nosotros" hacemos la historia es algo políticamente irresponsable, porque ofusca cualquier intento de localizar la responsabilidad de las decisiones importantes de los hombres que tienen acceso a los medios de poder.

Aun el estudio más superficial de la historia de la sociedad occidental nos enseña que el poder de las personalidades decisivas está limitado ante todo por el nivel de la técnica, por los *medios* de fuerza, violencia y organización que prevalecen en una sociedad determinada. En este respecto, nos enseña también que hay una línea recta ascendente a lo largo de la historia de Occidente, y que los medios de opresión y explotación, de violencia y destrucción, así como los medios de producción y reconstrucción, han sido progresivamente ampliados y centralizados.

Como los medios institucionales de poder y los medios de comunicación que los unen se han ido haciendo cada vez más eficaces, los que ahora tienen el mando de ellos poseen instrumentos de dominio que nunca han sido superados en la historia de la humanidad. Y todavía no hemos llegado al punto máximo de su desarrollo. Yana podemos descansar ni apoyamos cómodamente en los altibajos históricos de los grupos gobernantes de las épocas pasadas. En ese sentido tiene razón Hegel: la historia nos enseña que no podemos aprender de ella.

Para cada época y para cada estructura social, tenemos que

plantearnos y resolver el problema del poder de la *élite.* Los fines de los hombres muchas veces son meras esperanzas, pero los medios son realidades controladas por algunos hombres. Esta es la razón de que los medios de poder tiendan a convertirse en fines para una minoría que tiene el mando de ellos. Y también por eso podemos definir la minoría del poder en relación con los medios de poder diciendo que está formada por quienes ocupan los puestos de mando. Los principales problemas acerca de la minoría norteamericana actual -su composición, su unidad, su poder- tienen que plantearse ahora prestando la debida atención a los asombrosos medios de poder de que dispone. César pudo hacer con Roma menos que Napoleón con Francia; Napoleón menos con Francia que Lenin con Rusia; y Lenin menos con Rusia que Hitler con Alemania. Pero, ¿qué fue el poder de César en su cima comparado con el poder del cambiante círculo interior de la Rusia soviética o el de los gobiernos temporales de los Estados Unidos? Los hombres de uno y otro círculo pueden hacer que sean arrasadas grandes ciudades en una sola noche y que en unas semanas se conviertan en páramos termonucleares continentes enteros. El que los instrumentos del poder se hayan ampliado enormemente y se hayan centralizado decisivamente, significa que las decisiones de pequeños grupos tienen ahora mayores consecuencias.

Pero saber que los puestos cumbres de las estructuras sociales modernas permiten ahora adoptar decisiones más poderosas no es saber que la minoría que ocupa dichos puestos es la que forja la historia. Podemos conceder que las grandes estructuras unificadas económicas, militares y políticas están moldeadas para permitir tomar decisiones más importantes, y seguir creyendo que, por así decirlo, "no hacen sino lo que pueden", que, en resumen de cuentas, las decisiones de quienes ocupan los puestos cumbres están determinadas por la "necesidad", lo cual posiblemente quiere decir por los papeles instituidos que representan y por la situación de dichas instituciones en la estructura total de la sociedad.

¿Determina la minoría los papeles que representa? ¿O determinan el poder de la minoría los papeles que les encomiendan las instituciones? La respuesta general -y ninguna respuesta general es suficiente- es que en tipos de estructuras y épocas diferentes las minorías se relacionan de manera totalmente distinta con los papeles que representan: nada que esté en la naturaleza de la minoría ni en la naturaleza de la historia dicta una respuesta. Es igualmente cierto que si la mayor parte de los hombres y las mujeres desempeñan cualesquiera papeles que se les permitan y lo hacen como se esperaba de ellos por virtud de su posición, eso es precisamente lo que *no* necesita hacer la minoría, y muchas veces no lo hace. Sus individuos pueden poner en tela de juicio la estructura, su posición dentro de ella, o el modo como tienen que actuar en dicha posición.

Nadie pidió ni permitió a Napoleón disolver el Parlamento el

18 de Brumario, y más tarde convertir su consulado en imperio." Nadie pidió ni permitió a Hitler proclamarse "führer y canciller" el día en que murió el presidente Hinclenburg, para suprimir y usurpar funciones fusionando la presidencia y la cancillería. Nadie pidió ni perrmitió a Franklin D. Roosevelt que tomara la serie de decisiones que condujeron a la entrada de los Estados Unidos en la Guerra Mundial 11. No fue "la necesidad histórica", sino un hombre llamado Truman quien, con algunos otros hombres, decidió lanzar una bomba sobre Hiroshima. No fue la necesidad histórica, sino la argumentación formulada dentro de un reducido círculo de individuos, la que venció la propuesta del almirante Radfords para llevar tropas a Dienbienfu. Lejos de depender de la estructura de las instituciones, las minorías modernas pueden deshacer una estructura y hacer otra en la que representan después papeles totalmente diferentes. En realidad, esa destrucción y creación de estructuras institucionales, Con todos sus medios de poder, cuando los acontecimientos parecen ir bien, es precisamente lo que va implícito en "gran gobierno", o, cuando van mal, gran tiranía.

Desde luego que algunos hombres de la minoría están típicamente determinados en sus papeles, pero otros son en ocasiones quienes determinan los papeles. No sólo determinan el papel que ellos representan sino, en la actualidad, los papeles de millones de hombres. La creación de papeles centrales y su representación ocurre con mayor facilidad cuando las estructuras sociales sufren transiciones trascendentales. Es evidente que el desarrollo internacional de los Estados Unidos hasta convertirse en una de las dos "grandes potencias" -paralelamente con los nuevos medios de destrucción y de dominio administrativo y psicológico- ha hecho de este país a mediados del siglo xx precisamente uno de esos centros o ejes trascendentales.

No hay nada en la historia que nos diga lo que no puede hacer una minoría del poder. Indudablemente, la voluntad de esos hombres siempre está limitada, pero nunca anteriormente fueron tan anchos los límites, porque nunca fueron tan enormes los medios de poder. Esto es lo que hace tan precaria nuestra situación y hace aún más importante el conocimiento de los poderes y las limitaciones de la *élite* de los Estados Unidos. El problema de la naturaleza y poder de esa minoría es ahora el único modo realista y serio para plantear de nuevo el problema del gobierno responsable.

7 Quienes han abandonado la crítica en honor de la nueva. celebración norteamericana están dispuestos a creer que la rmnona es impotente. Si fueran serios políticamente, debieran decir, basándose en su opinión, a quienes verosímilmente tienen a su cargo la política norteamericana;"

"Cualquier día próximo podéis creer que tenéis oportunidad para lanzar una bomba u ocasión de exacerbar más aún vuestras

relaciones con los rusos o con sus aliados que también pueden lanzarla. Pero no seáis tan insensatos que creáis que podéis decidir por vosotros mismos. No tenéis ni opción ni posibilidad. La compleja situación total de que sois sólo una parte es consecuencia de las fuerzas económicas y sociales, y lo será también el fatal desenlace. Por lo tanto, estaos quietos, como el general de Tolstoi, y dejad que se desarrollen por sí solos los acontecimientos. Aunque actuéis, las consecuencias no serán las que esperáis, suponiendo que tengáis algún propósito.

"Pero si las cosas van bien, hablad como si vosotros hubierais decidido. Porque entonces los hombres han tenido preferencias morales y el poder de realizarlas, y son, naturalmente, responsables.

"Si las cosas van mal, decid que *vosotros* no habéis decidido, en realidad, y que no se os deben pedir cuentas: *ellos,* los otros, son los que decidieron y, en consecuencia, los responsables. Así podréis quedar impunes, aunque hayáis tenido bajo vuestro mando las fuerzas de medio mundo y Dios sabe cuántas bombas y bombarderos. Porque en realidad sois sólo un detalle impotente en el destino histórico de nuestros días; y la responsabilidad moral es una ilusión, aunque es muy útil si se la maneja de un modo verdaderamente inteligente en las relaciones públicas."

Lo único que puede deducirse de todos esos fatalismos es que si gobiernan la fortuna o la providencia, ninguna minoría del poder puede ser justamente considerada como fuente de decisiones históricas, y la idea –y mucho más la exigencia- de una jefatura responsable es una noción ociosa e irresponsable. Porque es evidente que no se le pueden pedir cuentas a una minoría impotente, juguete de la historia. Si la minoría de nuestro tiempo no tiene poder, no se la puede considerar responsable, y sus individuos, como hombres que se hallan en situación difícil, despertarían nuestras simpatías. El pueblo de los Estados Unidos está gobernado por la fortuna soberana: él, y con él su *élite,* es fatalmente arrollado por consecuencias que no puede controlar. Si es así, debemos hacer todos lo que en realidad ya han hecho muchos: abandonar por completo la reflexión y la acción políticas y retirarnos a una vida materialmente confortable y absolutamente privada.

Por otra parte, si creemos que la guerra y la paz, y la miseria y la prosperidad ya no son, precisamente ahora, cuestiones de "fortuna" ni de "destino", sino que, precisamente ahora más que nunca, son dominables, debemos preguntarnos: ¿dominables por quién? La respuesta tiene que ser: ¿Por quién si no por los que tienen el mando de unos medios de decisión y de poder tan enormemente ampliados y tan decisivamente centralizados? Entonces podemos preguntar: ¿Por qué no lo hacen, pues? Y para contestar a esto, tenemos que conocer el contexto y el carácter de la minoría norteamericana de hoy.

No hay nada en la idea de la minoría impotente que nos impida hacer esas preguntas, que son ahora las preguntas más importantes que pueden plantear los hombres políticos. La minoría norteamericana no es ni omnipotente ni impotente. Esas son abstracciones absolutas que usan públicamente los portavoces, como excusas o como baladronadas, pero en relación con las cuales podemos tratar de aclarar las cuestiones políticas que están ante nosotros, y que precisamente ahora son sobre todo cuestiones de poder responsable.

En nuestra época, no hay nada en "la naturaleza de la historia" que excluya la función central de pequeños grupos de personalidades decisivas. Por el contrario, la estructura del presente no sólo hace de esto una opinión razonable, sino más bien obligada.

No hay nada en "la psicología del hombre" ni en el procedimiento social por el cual son moldeados y seleccionados los individuos para y por los puestos de mando de la sociedad moderna, que haga irrazonable la opinión de que tienen que tomar decisiones, y que las decisiones que toman –o que dejan de tomar- tienen consecuencias que forjan la historia.

Por lo tanto, los hombres políticos tienen ahora toda clase de razones para considerar la minoría norteamericana del poder responsable en gran parte de los acontecimientos históricos que forman la historia del presente.

Precisamente ahora está tan de moda suponer que no hay minoría del poder como lo estuvo en el decenio de 1930-1940 suponer que un grupo de malvados de la clase gobernante era el origen de toda la injusticia social y del malestar público. Yo estoy tan lejos de suponer que pueda localizarse con exactitud una clase gobernante simple y unilateral como primer motor de la sociedad norteamericana, como lo estoy de suponer que todos los cambios históricos que hoy tienen lugar en los Estados Unidos se producen como a la deriva y de un modo absolutamente impersonal.

La idea de que todo es movimiento ciego es en gran parte una proyección fatalista de la sensación que uno mismo tiene de impotencia, y quizá, si ha actuado alguna vez activamente y según principios en política, un alivio de la propia culpabilidad.

La idea de que toda la historia se debe a la conspiración de un grupo de malvados, o de héroes, fácilmente localizable, es también una proyección apresurada del difícil esfuerzo para comprender cómo los cambios de estructura de la sociedad abren oportunidades a diferentes minorías y cómo estas minorías se aprovechan o no de ellas. Admitir cualquiera de ambas opiniones —que toda la historia es una conspiración o que toda la historia es un movimiento ciego a la deriva- es abandonar el esfuerzo para comprender los hechos del poder y los caminos de los poderosos.

8 En mi intento para discernir la forma de la minoría del poder de nuestro tiempo y dar así un sentido responsable al "Ellos" anó-

nimo que la masa de la población opone al "Nosotros" anornrno, comenzaré por examinar brevemente los altos elementos que la mayor parte de las gentes conocen bien: las clases altas nueva y vieja de la sociedad local y los 400 magnates de la capital. Esbozaré a continuación el mundo de la fama, con el designio de hacer ver que el sistema de prestigio de la sociedad norteamericana ha tomado ahora, por primera vez, un alcance verdaderamente nacional; y que los aspectos más triviales y fascinadores de ese sistema nacional de posiciones sociales tiende al mismo tiempo a distraer la atención de sus rasgos más autoritarios y a justificar el poder que con frecuencia oculta.

Al estudiar a los muy ricos y a los altos ejecutivos, señalaré cómo ni "las sesenta familias de los Estados Unidos" ni la "revolución directorial" proporcionan una idea adecuada de la transformación de las clases altas tal como están organizadas actualmente en el estrato privilegiado de los ricos corporativos.

Después de describir al estadista norteamericano como tipo histórico, trataré de hacer ver que lo que los observadores de la Época Progresiva llamaron "el gobierno invisible" es ahora totalmente visible; y que lo que generalmente se toma por contenido fundamental de la política: las presiones, las campañas y las maniobras parlamentarias, está ahora en gran parte relegado a los planos medios del poder.

Al estudiar el ascendiente militar, procuraré que se vea con claridad cómo ha sucedido que los almirantes y los generales se hayan arrogado posiciones de importancia política y económica decisiva, y cómo, al hacerlo, han encontrado muchos puntos de coincidencia entre sus intereses y los de los ricos corporativos y el directorio político del gobierno visible.

Después de haber hecho ver con cuanta claridad me sea posible esas y otras cosas, volveré a los grandes problemas de la *élite* del poder y a examinar la noción complementaria de la sociedad de masas.

Lo que afirmo es que en esta época particular una conjunción de circunstancias históricas ha dado lugar al nacimiento de una minoría del poder; que los individuos de los círculos que componen esa minoría, separada y colectivamente, toman ahora las decisiones clave que en efecto se toman; y que, dado el aumento y la centralización de los medios de poder de que ahora se dispone, las decisiones que toman o que dejan de tomar tienen más consecuencias para mayor número de gentes que nunca en la historia de la humanidad.

Sostengo también que se ha producido en los planos medios del poder una especie de punto muerto semiorganizado, y que en el plano del fondo ha entrado en existencia una sociedad de masas que se parece poco a la imagen de una sociedad en que las asociaciones voluntarias y los públicos clásicos son las claves del

poder. La cima del sistema de poder norteamericano está mucho más unificada y es mucho más poderosa, el fondo está mucho más fragmentado y en realidad es mucho más impotente de lo que suelen suponer quienes se dejan confundir por las unidades intermedias de poder, que no expresan la voluntad existente en el fondo ni determinan las decisiones de la cima.

2

LA SOCIEDAD LOCAL

EN TODAS las poblaciones y pequeñas ciudades de los Estados Unidos hay un grupo de familias que están por encima de las clases medias y dominan a las masas de empleados y de obreros asalariados. Los individuos de esas familias poseen más que los otros de todo lo que puede poseerse localmente; son la clave de las decisiones locales; sus nombres y sus caras aparecen con frecuencia en la prensa local; en realidad, son los dueños del periódico, así como de la estación de radio; son también propietarios de las tres fábricas importantes de la localidad y de casi todos los comercios situados a lo largo de la calle principal, y dirigen los bancos. Se mezclan entre sí estrechamente, y son muy conscientes de que pertenecen a la clase directora de las familias directoras.

Sus hijos e hijas van a la universidad, con frecuencia después de haber asistido a escuelas particulares, y se casan entre sí o con muchachos o muchachas de familias análogas de poblaciones similares. Después de haberse casado bien, empiezan a ser propietarios, a ocupar puestos, a tomar decisiones. El hijo de una de esas viejas familias es ahora, con disgusto de su padre e irritación de su abuelo, directivo de la sucursal local de una empresa nacional. El médico de la familia tiene dos hijos, uno de los cuales empieza ahora a ejercer; el otro -que está para casarse .con la hija del dueño de la segunda en importancia de las principales fábricas-, probablemente será el fiscal del distrito que sucederá al actual. Así ha ocurrido tradicionalmente, y así ocurre hoy en las poblaciones pequeñas de los Estados Unidos.

La conciencia de clase no es igualmente característica de todos los planos o niveles de la sociedad norteamericana: es más manifiesta en la clase alta. Entre la población inferior de los Estad?s Unidos son muy confusas y borrosas las líneas de demarcación, y no puede diferenciarse la posición económica por la

ropa y la vivienda ni por las maneras de ganar y de gastar dinero. Las gentes de las clases baja y media se diferencian, desde luego, por los valores, las cosas y las experiencias a que conducen las diferentes cuantías de los ingresos, pero muchas veces no son conscientes ni de esos valores ni de las bases sobre las que se sustenta su clase.

Por otra parte, los de los estratos superiores, aunque sólo sea porque son menos numerosos, pueden saber mucho más fácilmente los unos de los otros, y mantener entre sí una tradición común, y de esta suerte, tener conciencia de la clase a que pertenecen. Tienen el tiempo y el dinero necesarios para mantener su nivel de vida común. Son una clase adinerada, y constituyen también un grupo más o menos determinado de personas que, mezclándose entre sí, forman círculos compactos con aspiraciones comunes a ser reconocidos como las familias directoras de sus ciudades.

1 Al estudiar la pequeña ciudad, tanto el novelista como el sociólogo han percibido más claramente el drama de la nueva y la vieja clase alta. La lucha por la posición social que han observado en esas poblaciones puede verse en proporciones históricas en el curso moderno de toda la sociedad occidental: durante siglos los advenedizos y los *snobs* de las nuevas clases altas han tenido relaciones muy tirantes con la "vieja guardia". Hay variantes regionales, naturalmente; pero los ricos de las pequeñas poblaciones están sorprendentemente uniformados en todo el país. Actualmente predominan en esas ciudades dos tipos de clases altas, una formada por familias de rentistas y socialmente antiguas, y la otra formada por familias más recientes que, económica y socialmente, pertenecen más al tipo de hombres de empresa. Los individuos de estas dos clases altas conocen las diversas diferencias que hay entre ellas, si bien cada una de ellas tiene su propia y particular opinión sobre las mismas.'

No hay que suponer que la clase alta antigua es necesariamente "más alta" que la nueva, o que ésta es simplemente una *nueva rica* que lucha por vestir la riqueza recién ganada con los prestigiosos atavíos que tan cómodamente viste la antigua. La nueva clase alta tiene un estilo propio de vida, y aunque sus individuos —en especial las mujeres- copian mucho del estilo de la vieja clase alta, también -especialmente los hombres- se burlan de ese estilo en nombre de sus propios valores y aspiraciones. Estas dos clases altas compiten de muchas maneras por el prestigio, y esa competencia implica cierta aminoración mutua de sus pretensiones al mérito.

La persona de la vieja clase alta piensa que su prestigio se origina en el tiempo mismo. "En cierto momento del pasado -parece decir- mi antepasado originario se elevó hasta convertirse en Fundador de Esta Estirpe Familiar Local, y ahora Su San-

gre corre por mis venas. Yo soy lo que Mi Familia ha sido, y Mi Familia ha figurado siempre entre las gentes mejores." En Nueva Inglaterra y en el Sur hay más familias que en otras regiones agudamente conscientes de las estirpes familiares y de las casas solariegas y que ofrecen mayor resistencia al ascendiente social de los nuevos ricos y de los recién llegadas. Hay quizás un sentido de la familia más fuerte y más amplio, que, especialmente en el Sur, llega a incluir a los viejos y fieles sirvientes y a los nietos. El sentido del parentesco puede extenderse aún a aquellos que, aunque no emparentados por el matrimonio ni por la sangre, se consideran "primos" o "tíos" porque "se criaron con la madre". Las viejas familias de la clase alta tienden, pues, a formar un parentesco endógeno cuya devoción al clan yeuyo sentido del parentesco conduce a la reverencia por el pasado y a veces a un interés cultivado por la historia de la región en que el clan ha representado durante tanto tiempo un papel tan honorable.

Hablar de "viejas familias" es hablar, naturalmente, de "viejas familias ricas"; pero en el mundo de posiciones sociales en que vive la vieja clase alta, se suponen, sencillamente, dinero y riqueza disponibles, y después se los deprecia: "Desde luego, tiene usted que poseer bastantes bienes de este mundo para conservar su rango, para divertirse y para hacer donativos a la iglesia ... pero la posición social es algo más que dinero." Los hombres y las mujeres de la vieja clase alta por lo general consideran el dinero de un modo negativo, como algo por lo que se interesa demasiado la gente de la nueva clase alta. "Siento tener que decir que nuestros grandes industriales tienen cada vez más conciencia de su dinero", dicen, y al decirlo tienen presente la vieja generación de industriales que ahora están retirados, por lo común en fincas de campo; esos hombres ricos y sus mujeres -piensa la vieja clase alta- se interesaron y se interesan más por los requisitos "sociales y de la comunidad" que por el mero dinero.

Tema importante en las conversaciones de la vieja clase alta acerca de los hombres de negocios más modestos es que éstos ganaron gran cantidad de dinero durante la pasada guerra, pero que socialmente no hay que tomarlos en cuenta. Otro tema es el de los modos menos respetables en que ha sido ganado el dinero de los nuevos adinerados. Hablan de concesionarios de billares romanos, de taberneros y de individuos empleados en líneas de camiones. Y, como los han patrocinado, conocen muy bien los mercados negros del tiempo de guerra.

La continuidad de la vieja estirpe familiar como base del prestigio, es amenazada por el estilo chillón y por el dinero de las nuevas clases altas que la Guerra Mundial II aumentó y enriqueció, haciéndolas socialmente audaces. Su estilo, según creen las viejas clases altas, va reemplazando al más antiguo y silencioso. Por debajo de esta tirantez social, hay con frecuencia una

tendencia a declinar o descender en la base económica de muchas familias de la vieja clase alta, tendencia que, en muchas poblaciones, es una situación real. Pero las viejas clases altas por lo general todavía mantienen sus firmas en las instituciones financieras locales: en los centros mercantiles de Georgia y Ncbraska, en las poblaciones comerciales y manufactureras de Vermont y California, el banquero de la vieja clase alta es habitualmente el señor que domina a su comunidad, que da prestigio a los hombres de negocios con quienes se asocia y fama a una iglesia meramente por pertenecer a ella. Encarnando de esta suerte la salvación, la posición social y la solidez financiera, es admitido por los otros en su propia e inteligente valoración.

En el Sur la tirantez entre la nueva y la vieja clase alta es con frecuencia más dramática que en otras regiones, porque allí las viejas familias tenían por base la propiedad de la tierra y la economía agraria. La síntesis de la riqueza nueva con la posición social antigua, que se ha venido operando, naturalmente, desde la Guerra Civil o de Secesión, se ha acelerado a partir de la crisis y de la Guerra Mundial JI. La vieja aristocracia del Sur, tanto en las obras de ficción como en la realidad, se halla en un lamentable estado de decadencia. Si no se une a la nueva clase basada en la industria y el comercio, seguramente morirá, pues cuando transcurre un lapso suficiente de tiempo, la posición social se desmorona en un aislamiento ignorado si no conserva su riqueza. Sin bastante dinero, la dignidad tranquila y el retiro voluntario llegan a parecer simple debilitamiento y hasta decadencia.

La importancia dada a la ascendencia familiar, unida al retraimiento, tiende a reforzar la posición de las gentes ancianas, especialmente de las mujeres que se instituyen en jueces de la conducta de los jóvenes. Esa situación no es favorable al matrimonio de muchachas de la vieja clase alta con los hijos de una nueva y ascendente clase rica, pero la industrialización de las pequeñas ciudades constantemente rompe las formaciones de las viejas posiciones sociales y conduce a otras nuevas: la elevación de los industriales y comerciantes enriquecidos conduce inevitablemente a la decadencia de la aristocracia de terratenientes. En el Sur, lo mismo que en otras partes, las grandes necesidades de capital para el trabajo agrícola en escala suficiente, así como un sistema tributario favorable y los subsidios para los "granjeros", favorecen la formación de la nueva clase alta tanto en el campo como en la ciudad.

Así, pues, la nueva y la vieja clase alta se miran la una a la otra en las pequeñas ciudades con bastante tirantez, con un poco de desdén y con admiración cargada de envidia. El hombre de la nueva clase alta mira al de la vieja como poseedor de un prestigio que a él le gustaría tener, pero también como un individuo anticuado que impide negocios y manejos políticos importan-

tes, y como un provinciano atado a las cosas locales, sin visión para ponerse en pie y avanzar. El hombre de la vieja clase alta, a su vez, observa al de la nueva y lo considera demasiado consciente de su dinero, como hombre que se ha enriquecido y que ansía más riqueza, pero que no ha adquirido el fondo social ni el estilo de vida culta que convienen a su rango financiero, ni en realidad se interesa por la vida cívica de la ciudad, salvo en la medida en que puede usarla para fines personales y extraños a ella.

Cuando se levantan contra el prestigio de la vieja clase alta en los negocios y en las cuestiones cívicas y políticas, los hombres de la nueva clase alta muchas veces traducen dicho prestigio en "vejez", que en sus mentes va asociada con el estilo tranquilo y "anticuado", con un ritmo cívico más lento, y con las opiniones políticas retardatarias de la vieja clase alta. Advierten que las gentes de esa clase alta no *emplean* su prestigio para ganar dinero a la manera de la nueva. No comprenden el viejo prestigio como algo de lo cual se disfruta; lo ven en sus aspectos políticos y económicos: cuando ellos no lo tienen, es algo que se interpone en su camino.*

2 Que la división social y económica de las clases altas es tamo bién una división política es cosa que aun no es del todo manifiesta en todas las localidades, pero es un hecho que ha tendido a hacerse nacional desde la Guerra Mundial lI.

Las clases altas locales -nuevas y viejas, visibles e invisibles, activas y pasivas- forman la columna vertebral del partido republicano. Pero los individuos de la vieja clase alta no parecen tan estridentes ni tan activos políticamente en la posguerra como muchos individuos de la nueva clase alta. Quizás se debe a que no se sienten capaces, como han dicho Allison Davis y otros de las viejas clases altas del Sur, "de reducir la distancia social que

* La mujer de la nueva clase alta ofrece una imagen un tanto diferente: con frecuencia considera el prestigio de la vieja clase alta como un valor "cultural" que hay que apreciar. Muchas veces intentan dar a la vieja posición social un sentido "educativo": ello es así especialmente entre las mujeres jóvenes que guían su camioneta y cuyos maridos son profesionales, habiendo estudiado ellas mismas en una "buena universidad". Siendo instruidas, y teniendo tiempo y dinero con qué organizar la actividad cultural de la comunidad, las mujeres de la nueva clase alta son más respetuosas que sus maridos con el factor "cultural" del estilo de la vieja clase alta. Al reconocer así la superioridad social de la vieja clase, las mujeres de la nueva insisten en aquellos de sus temas que están también a su alcance. Pero esas mujeres forman hoy el sector más prometedor para las pretensiones de posición social de las viejas clases en las poblaciones pequeñas. De las clases medias, esas mujeres dicen con esnobismo: "Quizá se interesen por las cosas culturales, pero no tienen oportunidades, ni ambiente ni educaci6n. Podrían aprovechar algunas series de conferencias, pero les falta cultura para organizarlas."

media entre ellos y los electores". Desde luego, su posicion social en todas partes "es claramente reconocida por los funcionarios. Están libres de muchas de las pequeñas restricciones sociales, casi nunca son detenidos por embriaguez ni por infringir las disposiciones relativas a la circulación, rara vez se les nombra jurados y en general se les hacen todos los favores que pidcn't." Ciertamente que se interesan mucho por las tarifas de impuestos y los gravámenes sobre la propiedad, pero ese interés, plenamente compartido por las nuevas clases altas, está bien servido sin la intervención personal de las viejas.

La nueva clase alta practica con frecuencia las ruidosas emociones políticas y las frustraciones de posición social que, en escala nacional y en forma extremada, han sido fácilmente observables por los Investigadores. La clave de esas emociones políticas, en e! Congreso como en la sociedad local, estriba en la psicología social del *nuevo rico.** Esas clases recientemente enriquecidas -que van de los multimillonarios tejanos a los pequeños especuladores de guerra de Il1inois, que después consolidaron sus fortunas- se sienten humilladas, en cierto modo, por las pretensiones sociales de los viejos ricos y de las familias antiguas. Los agentes de seguros que de pronto empiezan a ganar 30,000 dólares al año, que conducen automóviles de 260 h. p. Y compran a sus mujeres ostentosas y vulgares sortijas de brillantes; los hombres de negocios que de pronto empiezan a tener ingresos de 60,000 dólares al año, que se hacen casas con piscinas para nadar de 16 m. y no saben cómo tratar a sus nuevos sirvientes, piensan que han conseguido algo, y sin embargo, no se les cree suficientemente buenos para poseerlo plenamente. Hay actualmente en Tejas individuos cuyos nombres son estrictamente locales, pero que tienen más dinero que muchas familias del Este nacionalmente conocidas. Pero *ellos* no son con frecuencia conocidos nacionalmente, y aun cuando lo son, no lo son exactamente de! mismo modo.

Estos sentimientos existen virtualmente, aunque en escala menor, en todas las pequeñas ciudades y poblaciones. No siempre están articulados y, evidentemente, no se han convertido en base de un verdadero movimiento político; pero están detrás de la amplia y profunda satisfacción de ver a hombres de sólido prestigio tratados duramente, a un general reconvenido por un presuntuoso advenedizo, o de oír a un *parvenu* llamar familiarmente, y hasta insultantemente, por sus nombres de pila a los viejos ricos en las controversias públicas.

El objeto político del sector de derechos que se ha formado entre las nuevas clases altas de 'las pequeñas ciudades es destruir la legislación de los New and Fair Deals.** Además, el nacimien-

* Véase 14: El temperamento conservador.

** Sabido es que se llam6 así (Nuevo Trato Justo) la nueva política econ6mica y social implantada por el presidente Franklin D. Roosevelt. [T.]

to de sindicatos de trabajadores en muchas de esas ciudades durante la guerra, cuyos líderes pedían clamorosamente figurar en los organismos cívicos locales; la mayor seguridad económica de los asalariados, que durante la guerra hacían efectivos cheques mayores en almacenes y bancos y los sábados llenaban las aceras; los grandes automóviles nuevos de gente humilde, todos estos cambios de clase de las dos últimas décadas amenazan psicológicamente a la nueva clase alta, reduciendo el concepto que tiene de su propia importancia y su propia sensación de un orden adecuado de prestigio.

Las viejas clases altas también se sienten menos seguras socialmente con esas invasiones de las calles, los comercios y los bancos; pero, después de todo, razonan: "Esas gentes en realidad no pretenden igualarnos. Tienen su dinero, yeso es todo." Pero los nuevos ricos, menos seguros socialmente que los viejos, se consideran a sí mismos menos importantes cuando ven que también otros ascienden en los mundos económicos de las pequeñas ciudades.

La sociedad local es una estructura de poder tanto como una jerarquía de posiciones sociales; en la cumbre hay una serie de camarillas o grupos cuyos individuos juzgan y deciden las cuestiones importantes de la comunidad así como muchas grandes cuestiones del Estado y de la nación en que está comprendida "la comunidad"." Habitualmente, pero no siempre, esas camarillas están compuestas de individuos de la vieja clase alta: incluyen a los grandes hombres de negocios y a los que controlan los bancos, quienes por lo general también tienen conexiones con los viejos propietarios. Informalmente organizadas, esas camarillas con frecuencia se centran en torno de la función económica de cada una de ellas: hay una camarilla industrial, otra del comercio al por menor, otra de la banca. Se imbrican entre sí, y por lo general hay algunos individuos que, pasando de una a otra, coordinan entre ellas los puntos de vista y las decisiones. Hay también los abogados y administradores de las fuertes familias rentistas, los cuales, mediante poderes y por los muchos contactos entre la vieja y la nueva riqueza que representan, unen y enfocan hacia la adecuada decisión el poder del dinero, del crédito y de la organización.

Inmediatamente por debajo de esas camarillas están los hombres activos, pertenecientes a la nueva clase alta en gran parte, que llevan a cabo las decisiones y programas de la cumbre, anticipándose a ellas en ocasiones, e intentando siempre hacerlo así. Aquí figuran los hombres "operantes": vicepresidentes de los bancos, pequeños pero prósperos hombres de negocios, funcionarios públicos de cierta categoría, contratistas y directores de las industrias locales. Este nivel número dos se funde en su estrato inferior con los hombres del tercer plano: los jefes de las agencias cívicas, los empleados de las organizaciones, los pequeños líderes

locales, los periodistas y, finalmente, con el cuarto orden de la jerarquía del poder: los profesionales y hombres de negocios de filas, los eclesiásticos, los maestros destacados, los trabajadores sociales, los jefes de personal.

Sobre casi todo asunto de interés o que haya que decidir, tiene especial valor estratégico una camarilla de la cumbre, o un individuo clave determinado, para la decisión que haya que tomar y para coordinar el apoyo a la misma entre las camarillas importantes. Ya es el hombre que sirve de lazo de unión de las camarillas con el gobernador del Estado; ya es la camarilla de los banqueros; ya es el individuo bien visto por los socios de filas del Club Rotario y de la Cámara de Comercio, por la Sociedad de Beneficencia y el Colegio de Abogados.

El poder no reside en estas organizaciones de nivel medio; no son sus miembros quienes toman las decisiones importantes. Pertenecen a ellas los hombres de las clases altas, pero rara vez tienen en ellas un papel activo. En cuanto asociaciones, contribuyen a poner en efecto la línea política señalada por los altos círculos del poder; son campos de entrenamiento en que los jóvenes activos de la cumbre se ponen a prueba; y algunas veces, especialmente en las pequeñas ciudades, son centros de reclutamiento de nuevos individuos de la cumbre.

"No iremos a las 'asociaciones', como usted las llama; es decir, no iremos en seguida" -le decía al profesor Floyd Hunter un hombre poderoso de una importante ciudad del Sur. "Muchas de esas asociaciones, si entiende usted por asociaciones la Cámara de Comercio y el Consejo Municipal, se reúnen para discutir 'metas' e 'ideales', No sé lo que significan muchas de esas cosas. Le seré franco, no me importan nada muchos de esos comités. A muchos otros de la ciudad sí, pero a mí no. .. Carlos Homer es el hombre más importante de nuestro grupo. Cuando él tiene una idea, otros muchos la hacen suya. Hace poco tuvo la idea de que una ciudad de la región fuera la sede de un Consejo de Comercio Internacional. Nos convocó a algunos de nosotros [el grupo íntimo] y expuso brevemente su idea. No habló mucho tiempo. No solemos metemos en charlas inútiles sobre los 'ideales' de la situación y cosas parecidas. Fuimos derechos al problema, o sea, cómo organizar ese. Consejo. Todos pensamos que es una buena idea. Estábamos seis en la reunión... A cada uno de nosotros se le señaló una misión. Master tiene que redactar los documentos para la organización. Es el abogado. Yo tengo un grupo de amigos que me acompañarán. Cada uno de los otros tiene también su grupo, y hará lo mismo. Esos amigos son lo que puede usted llamar secuaces o imitadores.

, "Convenimos en que necesitamos reunir 65,000 dólares para realizar la idea. Pudimos reunir esa cantidad dentro de nuestro propio grupo, pero al fin esto será un asunto de toda la dudad, y decidimos acudir a los otros grupos. Acordamos celebrar una reunión en el Grandview Club con individuos escogidos de los demás gru-

pos. .. Cuando nos reunimos en el Club para comer con los otros grupos, el señor Homer hizo un breve discurso; tampoco ahora necesitó hablar mucho. Terminó diciendo que tiene tanta fe en su idea, que está dispuesto a poner para realizarla 10,000 dólares de su bolsillo en el primer año, y se sentó. Los individuos de algunos de los otros grupos cambiaron impresiones, y los del Growers Bank, para no ser menos, ofrecieron una cantidad igual durante tres años. Los demás aportamos de 5,000 a 10,000 dólares, hasta que -en treinta o cuarenta minutos- tuvimos todas las promesas de dinero que necesitábamos. ¡Todo quedó arreglado en tres horas, incluido e! tiempo necesario para comer!

"Omití un detalle importante. Fuimos a la reunión llevando ya escogido un consejo de directores. Se escribió e! documento constitutivo y se nombró al individuo que presidirá la comisión ejecutiva. .. Es un hombre del tercer nivel, un amigo que se dejará aconsejar. " El público no sabe nada de! proyecto hasta que no llega a la fase de que acabo de hablarle. Después de fundamentada sólidamente la cosa desde el punto de vista financiero, entonces acudimos a los periódicos y decimos que está en estudio una propuesta. Naturalmente, para muchas personas ya no es ninguna novedad, pero se les brinda la idea a las comisiones de la Cámara ya otras organizaciones cívicas. Todos creen que es una buena idea, y contribuyen a nombrar e! Consejo y a darle domicilio. Esto es todo lo que hay acerca de eso." [4]

3 El drama de la situación social de las clases altas vieja y nueva; la estructura de clases subyacente en dicho drama; el sistema de poder de las altas camarillas, son ahora el tipo normal, aunque un tanto intrincado, de los altos niveles de la sociedad local. Pero no comprenderemos ese tipo ni lo que le está sucediendo si olvidamos que todas esas ciudades forman parte de un sistema nacional de posiciones sociales, poder y riqueza. No obstante la leal retórica que practican muchos portavoces parlamentarios, ninguna sociedad local es, en verdad, una localidad soberana. Durante el pasado siglo, la sociedad local se convirtió en parte de una economía nacional, y sus jerarquías sociales y de poder se han convertido en partes subordinadas de las grandes jerarquías de la nación. Ya en las décadas que siguieron a la Guerra de Secesión, las personas destacadas localmente se fueron convirtiendo en figuras meramente locales." Empezaron a surgir hombres cuya esfera de actividad y cuya popularidad tenían un alcance regional y nacional. En la actualidad, ser una figura meramente local, es fracasar, es ser eclipsado por la riqueza, la posición social y el poder de hombres de importancia nacional. Triunfar es dejar atrás la sociedad local, aunque se necesite ser ratificado por ella para ser elegido para las camarillas nacionales.

Todos los caminos verdaderamente viejos son en los Estados Unidos rurales, como es natural. Pero el valor del origen y de la

residencia rurales es, a veces, ambiguo. Por una parte, existe la tradición de la población contra lo rural, de la gran ciudad contra el palurdo de la pequeña población, yen muchas ciudades pequeñas consiguen cierto prestigio quienes, a diferencia de las clases bajas trabajadoras, han vivido en la ciudad durante toda una generación. Por otra parte, hombres que han llegado a destacarse se jactan con frecuencia de la solidez de su origen rural, lo cual puede deberse al *ethos* jeffersoniano según el cual las virtudes rurales son más elevadas que las maneras de la ciudad, o al deseo de hacer ver de cuán lejos viene uno.

Si, en la vida pública, la granja es un buen lugar de procedencia, en la vida social es siempre un lugar bueno para poseerlo y visitarlo. Las clases altas de las pequeñas y las grandes ciudades poseen y visitan ahora normalmente sus "posesiones en el campo". En parte, todo esto, que aun en el Medio Oeste empezó ya en el siglo XVIII, es un modo por el que los meramente ricos intentan vincularse a lo antiguo y estimado y demostrar, con dinero y con solícitos cuidados, y en ocasiones con incomodidades, su reverencia por el pasado. Así, en el Sur se ven las antiguas residencias de las plantaciones exactamente restauradas, en Texas y California las enormes extensiones dedicadas a pastos para ganado vacuno y los ranchos de frutas exquisitamente cuidadas, y en Iowa la granja modelo con sus animales de raza pura y sus magníficos establos. También actúa el incentivo de comprar una granja como inversión y como medio de evadirse de los impuestos, y también, desde luego, el placer de tener una residencia y una ocupación agradables.

Para la pequeña población y el campo que la rodea estos hechos significan que la ordenación local de las posiciones sociales ya no puede ser estrictamente local. La pequeña población y el campo en torno están ya bastante bien unificados, porque los hacendados ricos, en especial después de retirarse de su negocio, muchas veces se trasladan a la pequeña ciudad, y familias urbanas ricas han comprado muchas tierras. Según el señor Hollingshead, en una comunidad del Medio Oeste unas veinticinco familias descendientes de los primeros colonos han acumulado más del 60% de las ciento sesenta millas cuadradas de tierras agrícolas ricas de las proximidades.e Esa concentración fue reforzada por matrimonios entre familias de la clase alta rural y urbana. Localmente, toda "aristocracia rural" que pueda prevalecer está ya centrada por lo menos en la pequeña ciudad; las altas clases rurales y la sociedad local de las pequeñas ciudades están en estrecho contacto, muchas veces de hecho, pues pertenecen al mismo alto parentesco.

Además de las granjas poseídas por familias de la ciudad y de las actividades y las residencias urbanas de las familias rurales, hay el cambio temporal de residencia entre las clases altas rurales y las de la pequeña población, cada vez más frecuente. Las mujeres y los niños de las altas clases rurales van "al lago" durante el verano, y los hombres lo hacen en sus largos fines de semana, así

como las familias de Nueva York hacen lo mismo durante los inviernos en Florida. La democratización de las vacaciones en la costa, la montaña o la isla se extiende ahora a las altas clases locales de las pequeñas ciudades y de las zonas rurales, cuando treinta años antes estaban limitadas a las clases superiores de la gran ciudad.

Las conexiones de la pequeña población con el campo y la concentración de los mundos sociales de una y otro en la gran ciudad, se manifiestan del modo más dramático cuando un grupo de hacendados se traslada al campo que rodea a una pequeña población. Estos residentes temporales participan en la conducta y valores de las grandes ciudades en que viven, y no saben nada, y muchas veces se preocupan menos aún, de las pretensiones de distinción de las gentes de la localidad. Con sus posesiones campestres, vienen a ocupar el escalón más alto de lo que solía llamarse la escala rural, aunque saben muy poco, o nada, de los escalones inferiores de dicha escala. En un municipio del Medio Oeste estudiado por Evon Vogt, esos grupos urbanos poseen la mitad de la tierra." No buscan relaciones con la sociedad local y muchas veces no acogen bien las insinuaciones de ésta, pero transmiten esas posesiones campestres a sus hijos y ahora hasta a sus nietos.

Los individuos de la sociedad local, tanto rural como urbana, pueden seguir uno de estos dos caminos: pueden retraerse y denunciar las costumbres inmorales de los recién llegados, o pueden tratar de unírseles, caso en el cual también ellos enfocan sus modos sociales de vida sobre la zona de la gran ciudad. Pero cualquiera que sea el camino que elijan, no tardan en saber, con amargura muchas veces, que la nueva clase alta y las altas clases medias locales, entre las cuales figuraron en otro tiempo en sus pretensiones de posición social, los observan atentamente, y en ocasiones burlonamente. Lo que en otro tiempo fue un pequeño principado, un mundo social que al parecer se bastaba a sí mismo, se está convirtiendo en un satélite que usan de vez en cuando las clases altas de las grandes ciudades.

Lo que ha venido sucediendo a la sociedad local es su consolidación con la zona rural que la rodea, y su incorporación gradual a un sistema nacional de poder y posición social. Muncie, en Indiana, está mucho más cerca ahora de Indianápolis y de Chicago que hace cincuenta años, y las clases altas de Muncie viajan más lejos y con mayor frecuencia que las clases media y baja locales. Hay pocas pequeñas poblaciones en la actualidad cuyas clases altas, tanto nuevas como viejas, no visiten la gran ciudad próxima por lo menos todos los meses. Esos viajes son ahora cosa normal en la vida de los negocios, educativa y social de los ricos de las pequeñas ciudades. Tienen más amigos distantes y mantienen con ellos relaciones más frecuentes. El mundo del miembro de la clase alta local es simplemente más amplio que en 1900 y más extenso que los mundos de las clases media y baja de hoy.

Es hacia las clases altas de las grandes ciudades hacia donde mira la sociedad local de las pequeñas ciudades; sus nuevos miembros con franca admiración, y los viejos con admiración menos manifiesta. ¿A qué viene exhibir un perro o un caballo en una pequeña ciudad de 100,000 habitantes, aunque pueda hacerse, si se sabe que *la* exposición se celebrará en Nueva York el próximo otoño? En cosas más serias, ¿qué prestigio puede dar un negocio local de 50,000 dólares, por ventajoso que sea financieramente, cuando es sabido que en Chicago, sólo a 280 kilómetros de distancia, hay individuos que hacen inversiones de más de 500,000 dólares? La misma ampliación de la zona de su posición social hace que el hombre y la mujer de la pequeña población no se sientan satisfechos con llamar la atención en un ambiente tan reducido, y los hace anhelar el prestigio de *la* gran ciudad, si no una reputación verdaderamente nacional. En consecuencia, en la medida en que la sociedad local mantiene su posición, aún localmente, llega a mezclarse y a identificarse con un sector más de gran ciudad y a hablar con más naturalidad de las escuelas del Este y de los clubs nocturnos de Nueva York.

Hay una diferencia entre las clases altas, vieja y nueva, de las pequeñas ciudades, que interesa mucho a la clase vieja, porque hace que la nueva sea un medio menos dispuesto y de menos confianza para las pretensiones de posición social de aquélla. La vieja clase alta, después de todo, es vieja sólo en relación con la nueva, 'y de ahí que necesite a ésta para advertir que todo va bien en su pequeño mundo social. Pero la nueva, así como muchos individuos de la vieja, sabe muy bien que esta sociedad local ahora es sólo local.

Los hombres y las mujeres de la vieja clase alta saben que su situación es buena dentro de su propia ciudad. Pueden ir a Florida o California en el invierno, pero van siempre como visitantes, no como exploradores de caminos nuevos ni para establecer nuevos contactos en el mundo de los negocios. Se dan cuenta de que su lugar está en su propia ciudad y tienden a creer que esa ciudad contiene todos los principios necesarios para clasificar a todo el mundo en todas partes. Por otra parte, la nueva clase alta tiende a estimar a las gentes de la localidad por el número y clase de relaciones que tienen con lugares y personas de fuera de la ciudad, a quienes el individuo de la verdadera clase alta antigua excluye por intrusos o "extraños", Además, muchos individuos inteligentes de las clases media y baja admiran a la nueva clase alta a causa de esas relaciones "exteriores", que son, de un modo decisivo, lo más contrario a "la vieja residencia familiar", La residencia de la vieja familia es un criterio centrado en la comunidad; las relaciones con forasteros se centran en la gran ciudad e incluso en un ámbito nacional.*

* Más agresivo que el de la vieja clase alta, el criterio de la nueva para

4 Actualmente las "relaciones exteriores" se centran con frecuencia en un recordatorio irritante y muy específico de la posición social nacional existente en la ciudad local: durante los treinta años últimos, y especialmente con la expansión de los negocios que tuvo efecto en la Guerra Mundial I1, las grandes compañías nacionales han llegado a muchas de esas pequeñas ciudades. Su llegada trastornó los antiguos equilibrios de posición económica dentro de las clases altas locales; porque, con su sucursal local, llegaron los directores, procedentes de la gran ciudad, los cuales tienden a empequeñecer e ignorar a la sociedad local.[8]

El prestigio se gana, desde luego, "llegando a ser amigo" de quienes poseen poder y prestigio e imitándolos. Hoy en día la posición social que pueden conseguir las clases altas locales, y en particular las nuevas clases altas, se obtiene cada vez más mediante la asociación con los altos empleados de las grandes compañías absentistas y adoptando su estilo de vida, mudándose a sus barrios fuera de la ciudad y asistiendo a sus reuniones sociales. Como el mundo de posiciones sociales del grupo de las compañías no se concentra de un modo característico en la ciudad local, la sociedad de ésta tiende a olvidar el prestigio cívico, considerándolo "asunto local".

A los ojos de la nueva clase alta, los viejos líderes sociales de la ciudad van siendo gradualmente desplazados por el grupo de las

saber qué personas pertenecen verdaderamente al sector social más elevado, se basa no sólo en su riqueza, sino en que "se mueven bien" y se relacionan con otras que, más aún que ellas, también "se mueven bien". En una pequeña ciudad típica me describieron a los héroes de la nueva clase alta como "muchachos con un poco de dinamita... Van a todas partes y hacen todo lo que es bueno [para la ciudad]. Actúan nacionalmente, y eso es muy importante, en su concepto. No son muy activos en asuntos estrictamente locales, pero son personas activas. En todas partes tienen inversiones activas, y no dinero parado e improductivo". Historias de familias antiguas venidas a menos y de nuevas familias activas que han subido, enseñaron a la nueva clase alta la "obra de la democracia" y la posibilidad de progresar para "cualquiera con energía y cerebro". Esas historias sirven para justificar su posición y estilo propios, y les permiten aprovechar la corriente nacional de mitos oficiales relativos al triunfo inevitable de quienes saben trabajar inteligentemente. Las viejas clases altas no cuentan esas historias, por lo menos a forasteros, porque entre ellas el prestigio es por sí mismo una cosa positiva, algo inherente a su tipo de vida y en realidad su misma esencia. Pero al hombre de la nueva clase alta el prestigio le parece algo que él no posee de verdad, pero que muy bien puede usar en sus negocios y para progresar socialmente; tiende a ver la posición social de la vieja clase alta como un instrumento para la "venta" de un proyecto o para hacer más dinero. "No puede hacerse nada en esta población sin ellos [los de la vieja clase alta]. Los títulos honoríficos que acompañan a esos nombres son muy importantes... Mire, si usted y yo lanzamos un proyecto en esta población o en cualquiera otra, necesitamos tener nombres de prestigio. Los inversionistas, los propietarios, etc., se echan atrás mientras no dispongamos de nombres de esos. De otro modo, aunque tuviera usted el mejor proyecto del mundo, nacería muerto."

grandes compañías. Las clases altas locales luchan por ser invitadas a las actividades de los nuevos líderes, y aun por casar a sus hijos con miembros de su sector. Uno de los síntomas más evidentes de esta tendencia es el traslado o mudanza de las familias de la clase alta local a los barrios distinguidos construidos en gran parte por los directores de las compañías. La nueva clase alta tiende a imitar al sector de las compañías y a mezclarse con él, los "jóvenes brillantes" de todas las clases instruidas tienden a dejar la pequeña ciudad y a hacer sus carreras en el mundo de las grandes compañías. El mundo local de la vieja clase alta queda al margen, sencillamente.

Esos acontecimientos son, con frecuencia, más importantes para las mujeres que para los hombres. En general, las mujeres son más activas en los asuntos sociales y cívicos, especialmente en los relativos a la enseñanza, la salud y la caridad, aunque no sea más que porque disponen de más tiempo para ello. Concentran su vida social en las ciudades locales porque "es lo que hay que hacer", y es lo que hay que hacer sólo si lo hacen quienes tienen alto prestigio. Pero las mujeres de la localidad ganan poco o ningún prestigio social entre la minoría de las grandes compañías tomando parte en los asuntos locales, ya que las esposas de los directivos, interesadas en las compañías y en la gran ciudad, no se interesan por la sociedad local, ni aun por cuestiones locales tan importantes como la enseñanza, porque mandan a sus hijos a escuelas particulares, o, en niveles directivos más modestos, a sus propias escuelas públicas, situadas en sus barrios, distintas e independientes de las de la ciudad. Una mujer local típica .puede trabajar denodadamente 'en cuestiones cívicas y no ser advertida ni admitida por las esposas de los directores de las compañías. Pero si llega a saberse que por casualidad tiene buenas relaciones con un personaje famoso de la gran ciudad, muy bien podría ser admitida.

Las mujeres de la localidad participan con frecuencia en cuestiones locales y cívicas para favorecer los negocios de sus maridos, pero las condiciones del éxito de un directivo radican en su compañía nacional. Los funcionarios de éstas tienen pocos tratos de negocios con los hombres de negocios estrictamente locales. Tratan con individuos lejanos de otras compañías, que compran los productos de la fábrica y le venden materiales y piezas. Aun cuando un directivo inicia un trato con un hombre de negocios local, no se necesita ninguna relación social, a menos que forme parte de la política de "buena voluntad" de la compañía. Así, es absolutamente innecesario que la esposa del ejecutivo tome parte en la sociedad local: el poder del nombre de la empresa le proporcionará fácilmente a éste, en la pequeña ciudad, todas las relaciones que pueda necesitar.

5 Quizás hubo un tiempo -antes de la Guerra de Secesión- en que las sociedades locales constituían la única sociedad que había

en los Estados Unidos. Aún sigue siendo cierto, desde luego, que toda pequeña ciudad es una jerarquía local de posiciones sociales y que en la cumbre de cada una hay aún una *élite* local de poder, riqueza y prestigio. Pero no se puede ahora estudiar las clases altas, aunque sea de un gran número de pequeñas comunidades y después -como son aficionados a hacer muchos sociólogos norteamericanos- generalizar los resultados a la nación, dándoles la categoría de Sistema de los Estados Unidos." Algunos individuos de los altos sectores de la nación viven en pequeñas poblaciones, aunque no es eso lo habitual. Además, importa poco dónde puedan tener su casa: su zona de operaciones es de amplitud nacional. Las clases sociales elevadas de todas las poblaciones pequeñas de los Estados Unidos, no pueden sumarse simplemente para formar una clase alta nacional; ni pueden sumarse sus camarillas de poder para formar la minoría nacional del poder. En cada localidad hay un grupo de familias de la clase alta, y en todas ellas son iguales, salvo ciertas variantes regionales. Pero la estructura nacional de clases no es una simple suma de unidades locales de igual importancia. Los sistemas de clases, de posiciones sociales y de poder de las sociedades locales no tienen el mismo peso, no son autónomos. Lo mismo que los sistemas económico y político de la nación, los sistemas de prestigio y de poder no están ya formados por pequeñas jerarquías descentralizadas que tienen entre sí ligeras y distantes conexiones, si es que las tienen. Las clases de relaciones que existen entre el campo y la ciudad, entre la pequeña población y la gran ciudad, y entre las numerosas grandes ciudades, forman una estructura que tiene ahora un alcance nacional. Además, ciertas fuerzas, que por su misma naturaleza no están enraizadas en ninguna población o ciudad determinada, modifican actualmente, tanto por líneas directas como indirectas de control, las jerarquías locales de posición social, poder y riqueza que prevalecen en cada una de ellas.

Es a las ciudades del Registro Social y de las celebridades, a las sedes del poder de las grandes compañías, a los centros nacionales donde se toman las decisiones políticas y militares importantes, hacia donde miran actualmente las sociedades locales, aunque algunos de sus viejos miembros no siempre admitan que esas ciudades, compañías y poderes existan socialmente. Los esfuerzos de la nueva clase alta y el ejemplo de la *élite* directorial de las grandes compañías nacionales hacen que, en todas partes, las sociedades locales se conviertan en satélites de los sistemas de posición social, clase y poder que se extienden más allá de su horizonte local. ¿Qué población de la Nueva Inglaterra puede compararse socialmente con Bastan? ¿Qué industria local es económicamente comparable a la General Motors? ¿Qué jefe político local puede equipararse con el directorio político de la nación?

3

LOS 400 DE NUEVA YORK

LAS PEQUEÑAS CIUDADES miran a las grandes ciudades, pero ¿adónde miran las grandes ciudades? Los Estados Unidos son una nación sin una ciudad verdaderamente nacional, sin un París, sin una Roma, sin un Londres, sin una ciudad que sea al mismo tiempo el centro social, la capital política y el eje financiero. Las sociedades locales de las pequeñas poblaciones y de las grandes ciudades no habían tenido una corte histórica que, de un modo definitivo y oficial, pudiera ratificar en su papel a la elegida. La capital política de la nación no es la capital social, ni siquiera en ningún sentido un sector importante de la sociedad; la carrera política no es paralela a la ascensión social. Nueva York, no Washington, ha llegado a ser la capital financiera. ¡Qué diferente hubiera sido si desde el principio Boston, Washington y Nueva York se hubieran combinado para formar una gran capital social, política y financiera de la nación! Entonces el grupo de la señora John Jay ("Lista de Comidas y Cenas para 1787 y 1788"), en el que se mezclaban hombres de elevada familia, de gran riqueza y de poder decisivo, podía haber llegado intacto hasta hoy como parte del censo nacional.'

Y, sin embargo, a pesar de la falta de unidad oficial y metropolitana, actualmente --diecisiete décadas después- florece en las grandes ciudades norteamericanas una alta clase social fácilmente reconocible, que en muchos aspectos parece ser muy compacta. En Boston y en Nueva York, en Filadelfia y en Baltimore y San Francisco existe un sólido núcleo de familias antiguas y ricas rodeado de círculos menos compactos de familias ricas más recientes. Ese viejo núcleo, que en Nueva York, según se dijo en una ocasión -por el Ward McAllister de la señora Astor- ascendía a 400, ha pretendido ser la "SOCIedad" de los Estados Unidos, y quizás, por lo menos en una ocasión, estuvo a punto de triunfar. En la actualidad, y en cuanto intenta basarse en el orgullo

de la ascendencia familiar, sus probabilidades de ser verdaderamente nacional están expuestas a grandes riesgos. No puede dudarse, sin embargo, que entre los 400 neoyorquinos, así como entre sus equivalentes de las pequeñas poblaciones, hay una acumulación de ventajas en que actúan la oportunidad objetiva y la propensión psicológica para crear y mantener para cada generación el mundo de las altas clases sociales. Esas clases, en cada una de las grandes ciudades, ante todo se observan las unas a las otras.

1 Antes de la Guerra de Secesión, las clases altas de la gran ciudad eran compactas y estables. Por lo menos así lo afirman los cronistas sociales, en sus impresiones retrospectivas. "La sociedad -escribió la señora John King Van Rensselaer- se desarrolló de dentro afuera y no de fuera adentro... Los elementos extraños absorbidos eran insignificantes. El círculo social se ensanchaba, generación tras generación, a través de las abundantes aportaciones hechas por cada familia a la posteridad... Había un límite tan sólido y tan difícil de ignorar como la Muralla de la China." El linaje familiar se remontaba a la formación de las colonias y las únicas divisiones entre los grupos de la clase alta "eran las religiosas: los presbiterianos, los reformados holandeses y los episcopales constituían sectores claramente definidos de una organización compacta".[2]

En cada localidad y en cada región, la riqueza del siglo XIX creó su propia jerarquía industrial de familias locales. Del Hudson arriba había colonos holandeses orgullosos de su origen, y en Virginia había plantadores. En cada población de la Nueva Inglaterra había navieros e industriales puritanos, y en San Luis los elegantes descendientes de los criollos franceses vivían de sus fincas. En Denver, Colorado, había mineros ricos en oro y plata. Y en la ciudad de Nueva York, como ha dicho Dixon Wecter, había "una clase formada por rentistas, por deportistas que vivían de la riqueza acumulada por sus padres, y de un estrato como los Astor y los Vanderbilt, que procuraban renunciar a sus orígenes comerciales lo antes posible".[3]

Las gentes más ricas podían ser consideradas como una casta aparte, con fortunas estables y familias de vieja honorabilidad. Mientras conservaron su riqueza y ninguna riqueza más reciente y mayor las amenazó, no había motivo para distinguir entre la posición social por el linaje familiar y la posición social por la riqueza.' La estabilidad de las antiguas clases altas descansaba de un modo seguro sobre la coincidencia de la antigüedad familiar y de la gran riqueza. Porque el empuje, la riqueza y el poder de las nuevas clases altas eran contenidos por la antigua, que, aunque permaneciendo diferente y no amenazada, podía admitir miembros nuevos de vez en cuando.

En las décadas que siguieron a la Guerra de Secesión, las viejas

clases altas de las antiguas ciudades fueron arrolladas por la riqueza nueva. "De repente -dice la señora Van Rensselaer- la sociedad fue asaltada por todos lados por personas que querían saltar osadamente las murallas de la distinción social." Además, de allende los mares empezaron a llegar inmigrantes, primero al Sur y después al' Oeste, para hacer fortuna en la ciudad. "Otros, que habían hecho las suyas en otras partes, fueron a Nueva York a gastarlas en placeres y en ser admitidos en la sociedad." [5]

Desde 1870 y tantos hasta 1920 y tantos, la lucha de las familias antiguas con la riqueza nueva se desarrolló en grandiosa escala nacional. Las familias que eran antiguas, porque se habían enriquecido antes de la Guerra de Secesión, intentaron cerrar sus filas contra los ricos posteriores a dicha guerra. Fracasaron, en primer lugar, porque la riqueza nueva era tan enorme comparada con la antigua, que no se le podía hacer resistencia. Además, los nuevos ricos no podían ser contenidos en ninguna localidad. Lo mismo que el territorio nacional, que se extendía sin cesar, la riqueza y el poder nuevos —en forma familiar y, ahora también, en forma de grandes sociedades anónimas- crecieron hasta revestir tamaño y alcances nacionales. La ciudad, el condado, el Estado, no podían contener esa riqueza socialmente poderosa. Sus poseedores invadieron en todas partes a las distinguidas familias antiguas de la sociedad de las grandes ciudades.

Todas las familias pueden parecer "viejas", pero no todas poseen riqueza desde hace por lo menos dos, y preferiblemente tres o cuatro, generaciones. En los Estados Unidos, la fórmula de las "viejas familias" es dinero, más inclinación, más tiempo. Después de todo, la historia completa de los Estados Unidos no abarca más de unas seis o siete generaciones. Hubo un tiempo para cada vieja familia en que alguien perteneció a ella antes de ser "vieja". Por lo tanto, en los Estados Unidos, casi vale lo mismo ser un antepasado que tener un antepasado.

No hay que suponer que las familias de abolengo no hayan admitido en sus círculos sociales a familias sin tradición social, especialmente después que éstas se hubieron apoderado de sus empresas bancarias. Lo que ocurre es que aquellos cuyos antepasados compraron su ingreso en familias ligeramente más antiguas hace sólo dos o tres generaciones, ahora hacen cuanto pueden por impedir el ingreso a quienes tratan de seguir su ejemplo. Este juego del viejo rico y del advenedizo empezó en los comienzos mismos de la historia nacional y hoy prosigue en la pequeña población como en la gran ciudad. La única regla firme del juego es que, dada la persistente inclinación, cualquier familia puede ganar en el nivel social que le permita su dinero. El dinero -el puro, desnudo y vulgar dinero-- les ha ganado, con pocas excepciones a sus poseedores en todas partes el ingreso en la sociedad norteamericana.

Desde el punto de vista de la posición, que se esfuerza siempre por fundarse en la ascendencia familiar, eso significa que las murallas se están desmoronando siempre; desde el punto de vista más general de una alta clase social de prestigio más que local, significa que el sector superior se renueva constantemente. También significa que, cualesquiera que sean sus pretensiones, la clase alta norteamericana es meramente una burguesía enriquecida, y que, por poderosos que sean sus individuos, no pueden inventar un pasado aristocrático donde no existió. Un genealogista minucioso ha dicho que a principios de este siglo "no había diez familias de posición social conspicua" en el sector adinerado ni en el sector de las viejas familias de Nueva York, "cuyos progenitores aparezcan en la lista de invitados de la señora John jay"."

En los Estados Unidos, el orgulloso intento de adquirir posición social por virtud de la ascendencia familiar ha sido una práctica molesta que no ha afectado nunca más que a un sector muy pequeño de la población. Con sus antepasados reales e inventados, los "bien nacidos" y los de "alto nacimiento" han intentado elaborar árboles genealógicos y, a base de esas genealogías, guardar distancia con una masa de población que, de un modo totalmente plebeyo, parecía gloriarse de ser de bajo nacimiento y estar siempre demasiado dispuesta a hacer chistes sobre la cría de caballos, para que aquellas pretensiones resultaran cómodas o demasiado frecuentes.

Ha habido excesivo movimiento --de residencia familiar y de ocupaciones, en la vida de un individuo y de una generación a otra- para que echara raíces el sentimiento de la estirpe familiar. Aun cuando ese sentimiento refuerza las pretensiones de las clases altas, no tiene ninguna validez si no lo honran los estratos sociales inferiores. Los norteamericanos no son muy conscientes de los linajes familiares, no son la clase de pueblo que admita fácilmente las pretensiones de prestigio social a base de ascendencia familiar. Sólo cuando una estructura social no cambia esencialmente en el curso de varias generaciones, sólo cuando la ocupación, la riqueza y la posición tienden a hacerse hereditarias, el orgullo y el prejuicio, y con ellos el servilismo y el sentimiento de inferioridad, pueden llegar a ser bases firmes de un sistema de prestigio social.

La creación de una sociedad "pura raza" basada en el prestigio del linaje familiar, fue posible durante algún tiempo, no obstante la ausencia de un pasado feudal y la presencia de una gran movilidad, por la situación del *inmigrante*. Precisamente durante las décadas en que fue mayor la corriente inmigratoria en las grandes ciudades, fue cuando la sociedad de la gran ciudad estaba en la cumbre de su norteamericanismo. En algunos *ghettos* yanquis las pretensiones de posición social basadas en la ascendencia tuvieron más éxito, no tanto entre la población en general como

entre quienes pretendían tener abolengo y deseaban más. Esas pretensiones estuvieron y están implicadas en la jerarquía de las situaciones sociales de los grupos nacionales.

Pero llegó un momento en que el inmigrante humilde no sirvió ya para ese propósito: se puso término a la corriente inmigratoria, y en poco tiempo todo el mundo en América del Norte fue —o no tardaría en ser— norteamericano de nacimiento, hijo de padres norteamericanos de nacimiento.

Aun cuando el aflujo de inmigrantes fue grande y su número en las grandes ciudades sobrepasaba al de los individuos hijos de padres norteamericanos, los sentimientos liberales del nacionalismo se hicieron demasiado fuertes para dejarse moldear por las barreras de la estricta ascendencia familiar. "La arnericanizaeión del inmigrante" —como movimiento organizado, como ideología y como hecho— hizo más importante la lealtad a una versión ideológica de la nación que a la ascendencia anglo-sajona. El concepto de la nación como crisol glorioso de razas y naciones, sustentado por las clases medias y por los intelectuales, llegó a prevalecer sobre el anglo-sajonismo de quienes se interesan por la ascendencia "racial" y los árboles genealógicos, por la sociedad "con genealogía". Además, cada uno de esos grupos nacionales —desde el irlandés al puertorriqueño— han ido adquiriendo lentamente poder político local.

El intento de crear una sociedad "pura sangre" ha perdurado entre una clase alta cuyas localidades componentes competían entre sí: la costa oriental fue la colonizada primero, y así, las que se establecieron allí han sido familias locales durante más tiempo que las familias de regiones colonizadas más tarde. Pero hay familias localmente eminentes en muchas pequeñas poblaciones de la Nueva Inglaterra, que lo han sido durante tanto tiempo como cualquier familia de Bastan; hay familias de pequeñas poblaciones del Sur cuyas pretensiones a la ininterrumpida continuidad de su linaje no podrían ser superadas por las del más fanático de los brahmanes bostonianos;* y hay antiguas familias de California que, dentro de su propia estructura cronológica, tan fuertemente sentida, se consideran más antiguas y con bases más sólidas que cualquier familia neoyorquina. Las familias de mineros, de constructores de ferrocarriles y de terratenientes: en cada industria, en cada localidad y cada región, como antes hemos dicho, la gran riqueza creó su propia jerarquía de familias locales.

La genealogía es una base sólida y estable de prestigio cuando la estructura de clases es sólida y estable. Sólo entonces pueden todas suertes de convencionalismos y de etiquetas echar raíces y florecer en un terreno económico firme. Cuando el cambio eco-

* Dase burlescamente el nombre de *brahmin* al intelectual aristocrático y desdeñoso. [T.]

nómico es rápido y la movilidad decisiva, la clase adinerada, como tal, seguramente hará valer sus derechos; las pretensiones de posición social fracasan y los prejuicios añejos son barridos. Desde el punto de vista de esa clase, un dólar es un dólar; en cambio, desde el punto de vista de una sociedad con árbol genealógico, dos cantidades iguales de dinero -una recibida a través de cuatro generaciones de *trusts* hereditarios, la otra de una verdadera matanza hecha en el mercado la semana pasada- son cantidades muy diferentes. Y sin embargo, ¿qué puede hacerse cuando el dinero nuevo es sencillamente enorme? ¿Qué va a hacer la señora Astor (la distinguida señora de origen Knickerbocker, casada con la vieja riqueza terrateniente) con la señora Vanderbilt (de la vulgar riqueza ferroviaria y de un abuelo político aún más vulgar) en 1870? La señora Astor va a perder: en 1883 dejó su tarjeta de visita en la portería de la señora Vanderbilt, y aceptó de ella una invitación para un baile de vestidos de fantasía." Ocurriendo cosas así, no puede establecerse un sistema de posiciones sociales basado en la genealogía. En los Estados Unidos, como en otras partes quizás, la sociedad basada en el abolengo ha sido dejada a un lado o ha sido comprada por el nuevo rico plebeyo.*

* Pero no sólo el rápido *mecanismo* del *cambio* de cIase trastorna las jerarquías de *posiciones sociales,* pues hace lo mismo *casi* todo lo que se mueve rápidamente. Porque los convencionalismos de un *estilo* de vida son *importantes* para el *prestigio* de la sociedad local, y sólo pueden establecerse convencionalismos cuando las relaciones de clase y de *posición* social son estables. *Si* los convencionalismos son verdaderamente rígidos, el *vestido* se convierte en "costumbre" t y los convencionalismos en "tradiciones". El alto prestigio de los antepasados, de la ancianidad, de la riqueza antigua, de las antiguallas, de la antigüedad de la residencia y de la pertenencia a la sociedad y de los viejos modos de hacerlo todo, son cosas que van juntas y juntas forman las convenciones de la posición social de un sector fijo de una sociedad estable.

Cuando los cambios sociales son rápidos, el prestigio tiende a ir a los jóvenes y a la belleza, aunque ellos sean los condenados; y a los *simplemente* diferentes y a los "noveles", aunque sean los plebeyos. Entonces las costumbres "pasan de moda", y lo que sobre todo importa es "estar a la moda". El valor aparente de la casa, de las maneras y aun de la personalidad de uno, está sujeto a la moda. Hay, en suma, la estimación de lo nuevo por ser nuevo: lo nuevo es prestigioso. En tal situación, el dinero decide fácilmente quién puede mantener con tan dinámico y difícilmente escalonado tipo de consumo las diferencias en el vestir, en los automóviles, las casas, los deportes, las aficiones, los clubs. Desde luego, es a una situación así, y no a una clase ociosa estabilizada, a la que Veblen *dirigió* sus expresiones "consumo ostentoso" y "derroche conspicuo". Para los Estados Unidos, y para la segunda generación de la época en que él escribía, en general era correcto.

t "Costumbre", en inglés *costume,* que significa traje o vestido, pero procede de una forma de la palabra latina *consuetuda,* acusativo *consuetudinem,* que significa costumbre. El autor parece hacer aquí un juego de palabras. [T.]

Aquí, en el medio social del hombre que se ha hecho a sí mismo, reclamaba una posición social el advenedizo. La reclamaba *como* hombre que es hijo de sus obras y no a pesar de ello. En cada generación, algunos hombres y mujeres de familias de ese tipo lo miraron despectivamente como un intruso, un nuevo rico, como un extraño en todos sentidos. Pero en cada generación siguiente —o en la inmediatamente posterior a ésta- fue admitido en las altas clases sociales de las familias Con buen árbol genealógico.

2 La lucha por la pOSlClOn social en los Estados Unidos no es algo que haya tenido lugar en un momento dado y que después haya cesado. El intento del viejo rico para seguir siendo exclusivamente prominente por virtud del árbol genealógico familiar ha sido constante, y siempre fracasa y siempre triunfa. Fracasa, porque en cada generación se le hacen nuevas adiciones; triunfa, porque en todos los momentos sigue luchando una clase social alta. Una clase alta con individuos realmente fijos, no existe; pero existe una clase social alta. El cambio de individuos de una clase, por rápido que sea, no destruye la clase, pues no prevalecen en ella constantemente los mismos individuos o familias, sino el mismo tipo.

Se han hecho muchos intentos para fijar ese tipo, trazando la línea divisoria de un modo más o menos formal. Aun antes de la Guerra de Secesión, cuando la riqueza nueva no era tan agresiva como lo fue después, parecían necesitar un árbitro social las señoras afligidas por algunas decisiones sociales. Antes de 1850, la sociedad de Nueva York dependió durante dos generaciones de los servicios de un tal Isaac Brown, sacristán de la Grace Church, quien, nos dice Dixon Wecter, tenía una "memoria para nombres, genealogías y chismes, que no fallaba nunca". Siempre estaba listo para decir a las señoras, antes de que repartieran sus invitaciones, quién estaba de luto, quién se había declarado en quiebra, quién tenía amigos de visita, quiénes eran los recién llegados a la población y a la sociedad. Desde la escalera de la entrada presidía las reuniones, y algunos observadores decían que "tenía una lista de 'jóvenes danzarines' para beneficio de los recién llegados que daban fiestas sociales"."

La riqueza exorbitante de la pos-Guerra de Secesión exigía medios más precisos para determinar a los elegidos, y Ward McAllister se constituyó en seleccionador durante algún tiempo. A fin de "dar a la sociedad la solidez necesaria para hacer frente a la invasión de los logreros más ostentosos", McAllister quería realizar la necesaria mezcla de las familias antiguas con posición pero sin elegancia y de los 'petimetres', que tenían que ser divertidos e inteligentes para abrirse camino". Se dice que tomaba muy en serio su tarea, y que consagraba "los días y las noches a estudiar heráldica, libros de etiqueta cortesana, genealogía y co-

cina..." En el invierno de 1872-3 organizó los Patriarcas, "comisión de veinticinco individuos que tenían derecho a crear y dirigir la sociedad", invitando a cada baile a cuatro damas y cinco caballeros bajo su responsabilidad personal, cosa que McAllister consideraba como una "misión sagrada". Los primeros patriarcas fueron neoyorquinos de familias de una antigüedad de por lo menos cuatro generaciones, la cual, según la generosidad norteamericana de McAllister, "podía hacer un caballero tan bueno y verdadero como la de cuarenta"."

Durante el decenio de los ochenta, McAllister había dicho a los periodistas que en realidad ‘‘sólo pertenecían a la sociedad elegante de Nueva York unas 400 personas. Si se rebasa ese número, hay que admitir a individuos que, o no se sienten cómodos en un salón de baile, o hacen que no se sientan cómodos los otros." [10] En 1892, cuando empezaban a decaer gravemente la distinción social de los Patriarcas y la popularidad de Ward McAllister, publicó éste su lista de los "400", que en realidad sólo contenía unos 300 nombres. Era simplemente la lista de invitados a los Bailes de los Patriarcas, el círculo íntimo de las familias neoyorquinas anteriores a la Guerra de Secesión, embellecido con muchachas y muchachos sin compromiso y aficionados a bailar, y unos pocos nuevos ricos seleccionados a quienes McAllister consideraba dignos de ser admitidos. En su lista sólo aparecían nueve de los hombres más ricos del día, de una lista de noventa."

La atención que se prestó a la lista de los "400" formulada por McAllister y su retiro subsiguiente de la alta sociedad, reflejan la precaria situación de las clases elevadas a las que quería consolidar. No sólo en Nueva York, sino también en otras ciudades, se han hecho toda suerte de esfuerzos para proteger a la "vieja guardia" contra el ingreso en sociedad de la riqueza nueva. La retirada de McAllister simboliza el fracaso de todos esos esfuerzos. La única cosa sensata que podía hacerse era admitir a la riqueza nueva, o por lo menos a individuos selectos de ella. Esto lo hizo, y fue el intento de más éxito, *The Social Register* (El Registro Social).

En la dorada época del decenio de los 1880, un solterón neoyorquino que había heredado "una pequeña renta y una sólida, aunque no distinguida, posición social", decidió publicar "una lista de la Mejor Gente, de la cual se excluyó discretamente toda publicidad, pero que podían comprar los comerciantes";" *The Social Register* presentaba una juiciosa combinación de lo viejo y lo nuevo, y con el apoyo cordial de amigos de círculos neoyorquinos tales como el Calumet y la Unión, su éxito fue inmediato. El primer *Social Register* de Nueva York contenía 881 familias; a su debido tiempo, se publicaron listas para otras ciudades, y el negocio de compilar y publicar dichas listas se organizó como so-

ciedad anónima con el nombre de *Tire Social Register Association.* En el decenio de 1920-1930, se publicaron registros sociales para veintiún ciudades, pero nueve de ellos se suspendieron "por falta de interés". Alrededor de 1928 se venían publicando doce volúmenes en el otoño de cada año, y desde entonces ha habido registros sociales para Nueva York y Boston (desde 1890), Filadelfia (1890), Baltimore (1892), Chicago (1893), Washington (1900), San Luis (1903), Buffalo (1903), Pittsburgh (1904), San Francisco (1906), Cleveland (1910) Y Cincinnati (1910) .[13]

Los registros contienen los nombres de los "socialmente escogidos", con sus direcciones, hijos, escuelas, números de los teléfonos y clubs. Se publican suplementos en diciembre y enero, y en junio aparece una edición de verano. La Asociación aconseja al lector que compre un Índice que contiene todos los nombres de todos los registros, muy útil porque hay muchos enlaces matrimoniales entre familias de diferentes ciudades y cambios de dirección de una ciudad a otra.

The Social Register presenta a las personas admisibles en sus páginas como "las familias que, por ascendencia, o por posición social, o por cualquiera otra razón, están incluidas de un modo natural en la mejor sociedad de una o varias ciudades". Pero son difíciles de discernir los criterios exactos de admisión, porque, como ha dicho Wecter, "rodean a *TheSocial Register* una impersonalidad eficiente, y un aire de imparcialidad y de averiguaciones secretas. Para mantener su éxito y su prestigio es esencial cierta anonimia." [14] En la actualidad, la *Social Register Assoclation,* con su oficina central en Nueva York, parece estar dirigida por cierta señorita Bertha Eastmond, secretaria del fundador de la Asociación desde un principio. Ella juzga todos los nombres, unos para añadirlos, otros para rechazarlos como no merecedores de ser incluidos, otros para tenerlos en cuenta en el futuro. En este trabajo puede recabar la opinión de ciertos consejeros sociales y, en cada una de las ciudades para las que hay registro, tiene un representante personal que lleva cuenta de los nombres que circulan, las direcciones y los números de los teléfonos.

¿Quiénes figuran en las 38,000 unidades conyugales registradas actualmente;" y por qué están registrados? Cualquier residente de cualquiera de las doce ciudades escogidas puede solicitar su inclusión, si bien tiene que ser recomendado por varias familias registradas y que presentar la lista de los clubs a que pertenece. Pero ni el dinero solo, ni la familia sola, ni aun ambas cosas juntas parecen garantizar la admisión inmediata ni la retención definitiva. Algunas veces son dados de baja, de un modo más bien arbitrario, individuos de familias antiguas, y con frecuencia no tienen éxito personas pertenecientes a la segunda generación de la riqueza nueva. Pero decir que el nacimiento y la riqueza no son suficientes, no quiere decir que no sean necesarias ambas cosas, además de una conducta correcta.

Se sabe que han entrado en el registro, una vez que se lo han propuesto, directivos de compañías moderadamente prósperas, pero no hay que insistir demasiado sobre este punto. En particular, debió ser cosa históricamente específica: el período de treinta años 1890-1920 fue el más importante para el ingreso en el círculo de los admitidos. Desde la primera década del siglo xx, en realidad, la proporción de la admisión de familias nuevas en el registro social -por lo menos en una ciudad importante: Filadelfia- ha disminuido constantemente: en la primera década de este siglo hubo un aumento del 68%, y en la década de 1930-1940, el aumento bajó al 6%.[16]

Los eliminados de *The Social Register* son muchas veces personas tan conocidas, que su exclusión da mucho que hablar, y entonces se recurre al carácter "arbitrario" del registro para ridiculizar su significación social. En realidad, concluye Dixon Wecter, "la publicidad desfavorable es lo más próximo que uno puede figurarse al motivo de la eliminación, pero también esto se hace más por intuición que por lógica... Puede decirse con seguridad que quien no aparezca en las columnas de los periódicos -cualquiera que sea su vida privada, o cualesquiera que sean los rumores clandestinos acerca de ella- no chocará con *The Social Register".17*

Con todo lo aparentemente arbitrario de las admisiones y las eliminaciones, con todo el esnobismo y toda la zozobra que lo rodea y hasta lo caracteriza, *The Social Register* es una nómina seria que significa algo. Es un intento, en circunstancias verdaderamente difíciles, para mantener fuera de los círculos verdaderamente distinguidos a los meros nuevos ricos y a los que no tienen más que notoriedad, para certificar y consolidar a esos círculos distinguidos de la riqueza, mantenerlos y hacer que se conserven dignos de ser elegidos. Después de todo, es la única lista de familias distinguidas que tienen los norteamericanos, y es lo más parecido a un centro oficial de posiciones sociales que posee este país sin un pasado aristocrático, sin sociedad cortesana, sin una ciudad que sea su verdadera capital. En los casos particulares, no puede preverse la admisión y hasta puede ser arbitraria, pero como grupo, las personas que figuran en *The Social Register* han sido elegidas por su dinero, por su familia y por su estilo de vida. En consecuencia, los nombres contenidos en esos doce volúmenes que podríamos llamar mágicos representan a cierto tipo de persona.

3 En cada una de las grandes zonas urbanas de la nacion seleccionadas por *The Social Register* hay una alta clase social cuyos individuos pertenecen a familias que aparecen en esa publicación desde sus comienzos. Esa clase social registrada, así como las clases recién registradas o no registradas de otras grandes ciudades, está compuesta por grupos de familias antiguas, ricas y prominentes

desde hace dos, tres o cuatro generaciones. Se mantienen aparte del resto de la comunidad por su origen, aspecto y conducta.

Viven en una o en varias zonas residenciales distinguidas y caras, en bellas casas en que muchos de ellos han nacido, o en casas modernas elaboradamente sencillas que se han hecho construir. En esas casas, viejas o nuevas, el mobiliario y el equipo todo son correctos y valiosos. La ropa, aun cuando aparentemente es descuidada e indudablemente vieja, tiene algo en el corte y el aspecto que la diferencia de la ropa de otros hombres y mujeres. Las cosas que compran son calladamente costosas y las usan sin la menor ostentación. Pertenecen a clubs y organizaciones en que sólo se admite a gentes como ellos, y toman muy en serio su asistencia a dichas asociaciones.

Tienen parientes y amigos comunes, pero, más que eso, tienen experiencias comunes de un tipo cuidadosamente seleccionado y controlado por las familias. Han asistido a las mismas o parecidas escuelas privadas, con preferencia a uno de los internados episcopales de la Nueva Inglaterra. Los hombres han estudiado en Harvard, Vale, Princeton, o, si no pudo ser vencido el orgullo local, en una universidad estimada localmente a cuyo sostenimiento contribuyen sus familias. Y ahora frecuentan los clubs de esas escuelas, así como los principales de su ciudad, y en ocasiones también un club o dos de otras grandes ciudades.

Sus nombres no aparecen en las columnas de chismes e historias ni tampoco en las columnas sociales de los periódicos locales; como verdaderos bostonianos o sanfranciscanos que son, se sentirían molestos entre su propia clase si sus nombres fueran tomados así en vano: la publicidad barata y el escándalo que es la comidilla en los cafés son cosa de familias más recientes y de un estilo más estridenn- y llamativo, no de las viejas clases sociales. Porque los situados en la cúspide son "orgullosos", y los que aún no. han llegado a ella son simplemente engreídos. El orgulloso, en reahdad, no se cuida de lo que piensen de él los de clase inferior; el engreído gusta de la adulación y se le engaña con ella fácilmente, porque no advierte que depende de los demás la idea que tiene de sí mismo.*

Dentro de las diferentes camarillas que constituyen, y entre ellas, los individuos de esas familias orgullosas forman amistades

* Una palabra sobre *The Theory 01 the Leisure Class* (1899) de Thorstein Veblen *(Teoría de la clase ociosa,* Fondo de Cultura Económica, 2' ed., México, 1951), que aún se lee, afortunadamente, mas .no porque su críti.ca de la clase alta norteamericana sea aún adecuada, sino porque su estilo la hace agradable, aunque no se tomen en serio sus críticas. Lo que él escribió sigue siendo verdad, aunque los datos no cubren los escenarios y los caracteres que han aparecido en nuestro tiempo. Sigue siendo verdad, porque no veríamos nosotros los rasgos nuevos de nuestro propio tiempo si él no hubiera escrito lo que escribió y como 10 escribió. Lo cual quiere decir que su sesgo es el más fructífero que ha aparecido en la literatura norteamericana

estrechas y se guardan la mayor lealtad. Asisten los unos a las comidas y los bailes de los otros, a las bodas elegantes, a los funerales, a la presentación en sociedad de las jovencitas, con seriedad y comedimiento. Las fiestas sociales que más parecen gustarles son con frecuencia las familiares, aunque entre ellos los códigos de la indumentaria y de las maneras, la sensibilidad para lo que es correcto y para lo que no debe hacerse, gobiernan lo familiar y natural de igual manera que lo ceremonioso y de etiqueta.

Su sentido del servicio cívico no parece tomar una forma política directa, pero les lleva a dirigir gustosamente las instituciones benéficas, educativas y culturales de su ciudad. Su riqueza es tanta -probablemente algunos millones, por término medio--, que habitualmente no tienen que recurrir al capital; si no desean trabajar, probablemente no necesitan hacerlo. Pero sus hombres -especialmente los ancianos más importantes- generalmente trabajan, y en ocasiones con notable diligencia. Forman la aristocracia de los negocios de su ciudad, y en especial la aristocracia financiera y jurídica. El verdadero caballero -en las ciudades del Este y cada vez más en toda la nación- es por lo general banquero

de protesta social. Pero todas las críticas son perecederas, y la teoría de Veblen ya no es, en general, una explicación suficiente del sistema de prestigio norteamericano.

La *Theory of the Leisure Class* no es *la* teoría de *la* clase ociosa. Es *una* teoría de un sector particular de las clases altas en un período de la historia de la nación. Es una información sobre la lucha por la posición social entre la riqueza nueva y la vieja, y, en particular, es un estudio del nuevo rico, tan notorio en la época en que se formó Veblen, los Estados Unidos de la segunda mitad del siglo XIX, de los Vanderbilt, los Gould y los Harriman, de Saratoga Springs y de Newport, del brillo y del oro.

Es el análisis de una clase alta que sube socialmente traduciendo su dinero en símbolos representativos de posición social, pero que lo hace en un estado de las posiciones sociales en que los símbolos son ambiguos. Además, el auditorio del drama vebleniano no es tradicional, ni los actores están firmemente asentados en una estructura social hereditaria, como en el feudalismo. Por lo tanto, los tipos de consumo son los únicos medios de competir por el honor de la posición social. Veblen no analiza sociedades con una nobleza antigua ni una sociedad cortesana en que el cortesano era un estilo de vida triunfante.

Al describir el alto estilo de vida norteamericana, Veblen -como los actores sobre los cuales escribe- parece confundir los rasgos aristocráticos y los burgueses. En uno o dos momentos, lo hace explícitamente: "Las virtudes aristocráticas y burguesas -es decir, los rasgos destructivos y pecuniarios- se encontrarán principalmente entre las clases altas..." [18] No hay más que examinar los gustos del pequeño hombre de negocios para darse cuenta de que esto no es cierto.

El "consumo ostentoso", como sabía Veblen, no se limita a las clases altas. Pero actualmente yo diría que prevalece *de manera especial* en un sector de las nuevas clases altas -el de los nuevos ricos de los nuevos privilegios corporativos- los hombres con cuentas de gastos y los que gozan

o abogado, cosa conveniente, porque los que poseen una fortuna necesitan hombres de confianza, prudentes y serios, que se la defiendan. Ellos son los directores y presidentes de los principales bancos, y los socios y consejeros más antiguos de las principales firmas jurídicas de sus ciudades.

Casi en todas partes de los Estados Unidos, las clases altas de las grandes ciudades tienen en común, más o menos, la raza, la religión y la naturaleza. Aunque no sean de familias de antiguo abolengo, son, uniformemente, de origen norteamericano más antiguo que las clases inferiores. Hay excepciones, naturalmente, algunas de ellas muy importantes. En diferentes ciudades han adquirido una posición social familias italianas, judías e irlandesas católicas, por haberse enriquecido y hecho poderosas. Pero aunque Importantes, no dejan de ser excepciones: el modelo de las clases *sociales* altas sigue siendo "puro" por la raza, por el grupo étnico, por la extracción nacional. En cada ciudad tienden a ser protestantes, y protestantes con denominaciones confesionales: episcopalianos principalmente, o unitarios, o presbiterianos.

En muchas ciudades -Nueva York, por ejemplo-- hay varios

de otras prerrogativas corporativas -y con consecuencias aún más penosas sobre el nivel de vida de las celebridades de la escena y de la pantalla, de la radio y la televisión. Y, desde luego, entre los especímenes recientes del nuevo rico más anticuado, que se halla personificado por los "millonarios de Tejas".

A mediados del siglo xx, como en las postrimerías del siglo XIX que Vebien observó, *hay* también cosas fantásticas: "El tenor Mario Lanza tiene ahora un Cadillac blanco, de tamaño extraordinario y hecho por encargo suyo, con guardafangos dorados... Mike Romanoff, dueño de un restaurante, envía por expreso aéreo sus camisas de seda a la lavandería de Sulka, en Manhattan, para tenerlas bien lavadas... Hal Hayes, magnate de la construcción, tiene en su Cadillac un bar, y en su casa grifos de whiskey, coñac, champagne y cerveza..." 19. Pero en la sociedad local consagrada, los hombres y las mujeres de la cuarta o quinta generación son más calladamente dispendiosos o más dispendiosamente callados; en realidad, son con frecuencia deliberadamente poco llamativos en sus gastos: con casas de campo sin pretensiones y con lugares de veraneo, muchas veces viven en forma muy sencilla, y desde luego sin ningún despliegue ostentoso de opulencia vulgar.

Los términos de la teoría de Veblen no son adecuados para describir las clases altas de hoy. Además -como veremos en el capítulo 4- la obra de Veblen, como teoría del sistema de posiciones sociales norteamericano, no tiene bastante en cuenta la aparición de la minoría institucional y del mundo de las celebridades. No podía esperarse, naturalmente, que el decemo de los ochenta del siglo pasado percibiese el sentido de un SIStema de posiciones sociales verdaderamente nacional de "las celebridades profesionales", que ha surgido como parte de los medios nacionales de comunicación y diversión de masas ni prever el desarrollo de atracciones nacionales, por el cual la debutante es reemplazada por la estrella de cine y la dama de la sociedad local por las figuras militares, políticas y económicas. -"la *élite* del poder"- a quien muchos proclaman ahora sus verdaderos Jefes.

grupos de 400, y no uno solo. Pero esto no significa que las clases altas de la gran ciudad no existan, sino que en esas ciudades la estructura de las posiciones sociales es más complicada que en las que tienen sociedades más unificadas. Que haya rivalidades entre los centros que compiten por la posición social no destruye la jerarquía de las posiciones sociales.

La familia de alta posición social puede pertenecer a un club campestre muy escogido en que tienen lugar actividades deportivas y eventos sociales, pero esto no tiene importancia decisiva para caracterizar los estratos superiores, porque los "clubs campestres" se han generalizado y hoy los tiene la clase media, aun en sus sectores inferiores. En las pequeñas ciudades, el pertenecer al mejor club campestre es muchas veces la marca organizacional significativa de los grupos superiores; pero no es así en el mercado metropolitano de posiciones sociales. Lo más importante socialmente es el club de caballeros, organización exclusivamente masculina.

Los caballeros pertenecen al club metropolitano de hombres, y los individuos con talla de clase alta pertenecen por lo general a esos clubs en más de una ciudad; los clubs para los dos sexos, tales como los clubs campestres, por lo común son locales. Entre los clubs de fuera de la ciudad a que pertenecen los individuos de la vieja clase alta se cuentan los de Harvard, Princeton y Vale; pero el mundo de los clubs urbanos se extiende mucho más de los de las mejores universidades. No es raro, entre los caballeros, pertenecer a tres, cuatro o más aún. Esos clubs de las diferentes ciudades son verdaderamente escogidos en el sentido de que no son muy conocidos por la clase media y las clases bajas en general. Están por encima de esas arenas en que se reconoce más ampliamente la posición social de la clase alta. Son de los círculos elevados, y por ellos y para ellos, y no para otros. Pero los conocen y visitan los círculos superiores de más de una ciudad."

Para el extraño, el club a que pertenece el hombre o la mujer de la clase alta es una garantía de su posición social; para el socio, el club constituye un ambiente más íntimo, como de clan, de grupos escogidos que sitúan y caracterizan a un individuo. El núcleo de sus socios lo forman habitualmente familias que han logrado sus pretensiones de una posición social a base de la ascendencia. Por la amistad íntima con estos individuos, consiguen una posición socios más recientes, y a su vez, las prendas de los recién ingresados contribuyen a apuntalar la situación del club como una empresa floreciente.

La pertenencia al club conveniente asume gran importancia social cuando los simplemente ricos presionan y empujan en las fronteras de la sociedad, pues entonces la línea tiende a hacerse vaga,

"odavía en 1933, unos cincuenta neoyorquinos pagaban sus cuotas tas en el Somerset Club de Boston.s?

y la pertenencia al club define claramente la distinción social. Y, sin embargo, los clubs metropolitanos son escalones importantes de la escala social para los supuestos individuos de los niveles superiores: son ascensores de posición social para los nuevos que ingresan en las viejas clases altas; pues los hombres, y sus hijos, pueden ascender gradualmente de un club al siguiente, y así, si tienen éxito, entrar en la ciudadela de la distinción suma. Son también importantes en la vida de los negocios dentro de los círculos metropolitanos y entre ellos: a muchos hombres de estos círculos les parece cómodo y en cierto modo conveniente llegar a decisiones importantes dentro del club exclusivista. "El club privado" -dijo recientemente una revista nacional para directores de empresas- se está convirtiendo en "la fortaleza del hombre de negocios"."

. Las clases altas de la metrópoli, como las clases ricas que ttenen el control de las instituciones financieras y jurídicas en cada localidad, tienen, por eso mismo, relaciones de negocios y jurídicas entre sí. Porque la economía de la ciudad, especialmente la de una zona metropolitana, no se limita a la ciudad. En la medida en que la economía es nacional v se concentra en las grandes ciudades, y en el gracia en que lás clases altas controlan los 111-gares claves de decisiones metropolitanas, las clases altas de cada ciudad se relacionan estrechamente con las de otras ciudades. En la rica pero triste quietud de un club de Bastan, y también en el vivo pintoresquismo de un club de Houston, ser socio es ser admitido en sociedad. y es también estar en contacto Iácil y familiar con quienes son aceptables socialmente, y estar, por lo tanto, en mejor posición para hacer un negocio en torno de una mesa. El club de caballeros es, al mismo tiempo, un centro importante de la red financiera y de negocios y un centro esencial para garantizar al individuo socialmente adecuado. En él parecen coincidir todos los rasgos que caracterizan a las viejas clases altas: familia antigua, matrimonio adecuado, residencia correcta, iglesia o confesión apropiada, escuelas convenientes, y el dominio o control de las decisiones claves. Los "hombres importantes" pertenecen en todas las ciudades a esos clubs, y cuando los visitan los hombres importantes de otras ciudades, es muy probable que se les vea comer en el Somerset o el Union de Boston, en el Racquet o el Philadelphia Club de Filadelfia en el Pacific Unión de San Francisco, o en el Knickerbocker, el 'Links, el Brook o el Racquet and Tennis de Nueva York."

4 El estilo de vida de la clase alta es aproximadamente el mismo -aunque hay variantes regionales-i- en todas las grandes ciudades de la nación. La casa y la ropa, las clases de eventos sociales de que se preocupan los 400 neoyorquinos, tienden a homogeneizarse. Los trajes y camisas Brooks Brothers no se anuncian mucho por la nación y el almacén sólo tiene cuatro sucursales fuera de la

ciudad de Nueva York, pero es bien conocido en todas lasciudades importantes del país, y en ninguna ciudad clave se consideran forasteros los "representantes" de Brooks Brothers.:" Hay otras exterioridades parecidas que son específicas del estilo propio de la clase alta y comunes a él, pero, después de todo, cualquiera que tenga dinero e inclinación a esto puede aprender a sentirse incómodo con un traje que no sea de Brooks Brothers. El estilo de vida de las viejas clases altas de la sociedad en toda la nación es algo más profundo que esas cosas.

Una experiencia profunda que distingue a los ricos de clase alta de los simplemente ricos son las escuelas en que han estudiado, y con ellas todas las relaciones, los criterios y la sensibilidad a que los conduce durante toda su vida esa rutina educativa.

La hija de una familia neoyorquina de la vieja clase alta, por ejemplo, suele estar bajo el cuidado de la niñera y de la madre hasta los cuatro años, y después pasa al de una institutriz que muchas veces habla francés e inglés. A los seis o siete años va a una escuela privada diurna, quizás a la de Miss Chapin o a la de Brearley. Con frecuencia la lleva y la trae el chofer de la familia, y por las tardes, después de salir de la escuela, queda bajo el cuidado de la institutriz, que pasa ahora la mayor parte de su tiempo con los niños más pequeños. Al cumplir los catorce años va a un internado, quizás al de San Timoteo, en Maryland, o al de Miss Porter o al de Westover en Connecticut, Después puede asistir al Finch Junior College de la ciudad de Nueva York, con lo cual termina sus estudios, o si ha de asistir a una universidad propiamente dicha, se matriculará, con muchas jovencitas de la clase media, en Bryn Mawr, Vassar, Welleslcy, Smith o Bennington. Se casará poco después de terminar la escuela o la universidad, y probablemente empezará a guiar a sus propios hijos a través de la misma serie de centros educativos."

El niño de esa familia seguirá hasta los siete años un camino análogo. Después también irá a un externado y, a edad un poco más temprana que las niñas, a un internado, que si es de muchachos se llamará escuela preparatoria: San Marcos o San Pablo, Choate o Groton, Andover o LawrencevilIe, Phillips Exeter o Hotchkiss." Después irá a Princeton o Harvard, Vale o Dartrnouth, y muy bien puede ser que sus estudios finales los haga en la escuela de derecho de una de esas universidades.

* "La hija del industrial importante o del gran profesional crece en una civilización compleja que da poco valor a las virtudes más caseras de sus mujeres: docilidad, modestia, diligencia, devoción. Pero dichos individuos tienen que enviar a sus hijas, de acuerdo con los *usos* de su clase, a una las pocas instituciones cuyo código descansa sobre esas bases... De las 00 y pico escuelas particulares para muchachas que hay en el país, es notable que sólo interesen una veintena o poco más. " las cosas que nguen a una escuela y desvirtúan a otra son tan efímeras, que vcrda .nente las diferencias son inadvertibles." [24]

Cada etapa de esa educación es importante para la formación del hombre o la mujer de la clase alta; es el camino común a la educación de las clases altas en todas las ciudades importantes de la nación. Existe, en realidad, una fuerte tendencia a que los muchachos de todas esas ciudades estudien en uno de los internados o escuelas preparatorias más de moda de la Nueva Inglaterra, en los que fácilmente se reúnen estudiantes de doce o más Estados así como de países extranjeros. Como las pretensiones de una posición social basada en la ascendencia familiar son cada vez más difíciles de realizar, una universidad conveniente trasciende en importancia social a la genealogía familiar. En consecuencia, si hay que elegir una pista para conocer la unidad nacional de las clases altas de la sociedad en los Estados Unidos de hoy, lo serían el internado para muchachas y la escuela preparatoria para muchachos, siempre que aquél y ésta sean verdaderamente distinguidos.

Muchos educadores del sector de las escuelas particulares creen que los cambios económicos llevan a la cumbre a personas cuyos hijos no han tenido familia ni ambiente y tono adecuados, y que la escuela particular es una institución fundamental para prepararlos para vivir en la cumbre de la nación de un modo conveniente a los hombres y las mujeres de clase alta. Y, sépanlo o no los directores de las escuelas, parece ser un hecho que, como la jerarquía de los clubs para los padres --pero en sentidos más importantes y profundos-, las escuelas particulares realizan la tarea de seleccionar y preparar a los miembros nuevos del estrato más alto de la nación, y de mantener las .norrnas elevadas entre los hijos de las familias que figuran en la cumbre desde hace ya mucho tiempo. Es en "la generación siguiente', en la escuela particular, donde se relajan y hasta se resuelven las tiranteces entre las clases altas nueva y vieja. Y por medio de esas escuelas, más que por cualquier otro recurso, las familias antiguas y las nuevas --cuando les llega su tiempo— se convierten en una clase alta consciente de sí misma.

Como selección y preparación de las clases altas, tanto viejas como nuevas, la escuela particular es una influencia unificadora, una fuerza para la nacionalización de las clases altas. Cuanto menos Importante es la familia de abolengo para la esmerada transrmsión de los rasgos morales y culturales, más importante es la escuela particular. La escuela -y no la familia de la clase alta— es el agente más importante para transmitir las t:adiciones de las altas clases sociales y para regular la admisión de nque.za y. talentos nuevos. Constituye el punto caracteristico de la experiencia de las clases altas. En las quince o veinte escuelas más distinguidas se encontrará, si es que puede encontrarse en alguna parte, el centro organizador fundamental de las altas clases sociales de la nación. Porque en esas escuelas particulares para adolescentes se fusionan las actividades religiosas, familiares y educativas de

las altas clases sociales, y en ellas están centradas las fundamentales tareas de sostener constantemente las normas que prevalecen en esas clases.*

Esas escuelas se sostienen a sí mismas y son políticamente autónomas, y las más distinguidas de ellas no son empresas comerciales. No son "escuelas confesionales" por cuanto no las gobiernan corporaciones religiosas, pero exigen a los muchachos la asistencia a los oficios religiosos, y aunque no son sectarias, están penetradas de principios de inspiración religiosa. La declaración de los fundadores de Groton, todavía vigente en la actualidad, incluye esta finalidad fundamental: "Se hará todo lo necesario para cultivar caracteres viriles y cristianos, y se prestará al desarrollo moral y físico la misma atención que al intelectual. Será director de la Escuela un eclesiástico de la Iglesia Protestante Episcopal.'?"

"Lo fundamental de una escuela preparatoria no figura en el programa de estudios. Estriba en una docena de cosas localizadas en otros lugares, y algunas de ellas son cosas ciertamente un tanto raras: las relaciones entre los muchachos y el claustro de profesores; quiénes son los muchachos y de dónde proceden; una capilla gótica o un nuevo y brillante gimnasio; el tipo de vida que se crean los estudiantes y lo que hacen después de cenar; y, por encima de todo, el director." [28] Está implícita la idea de que la escuela es una ampliación orgánica de la familia, pero de una gran familia en que muchachos correctos de Boston, Filadelfia y Nueva York aprenden conjuntamente el estilo correcto de conducta. Este ideal familiar es reforzado por las prácticas religiosas comunes de la escuela, que tienden al episcopalismo; por la tendencia de algunas familias de la clase alta a enviar a sus hijos a las mismas escuelas en que estudiaron los padres y quizás los abuelos; y por los donativos así como por las actividades sociales y sentimentales de las asociaciones de alumnos. El propósito fundamental de la Choate School, por ejemplo, consiste en demostrar que la familia y la escuela pueden combinarse eficazmente, de suerte que un muchacho, al mismo tiempo que recibe los beneficios que proporciona la escuela en particular "dirección espiritual"

* "Esas escuelas para muchachos, han dicho los directores de *Fortune*— revisten una importancia que no tiene ninguna relación con el número de estudiantes matriculados en ellas. En los Estados Unidos reciben actualmente (1944) instrucción secundaria más de siete millones de muchachos y muchachas, de ellos más de 460,000 en escuelas particulares. De este número estaban en escuelas católicas (cifras de 1941, las últimas disponibles) más de 360,000, y más de 10,000 en escuelas militares, cuyos fines especiales son obvios. Del resto, escuelas de muchachas, cuya misión está también relativamente bien definida, contaban con casi 30,000 más. 40,000 y pico estaban en escuelas con coeducación, en su mayor parte externados. En las escuelas para muchachos había unos 20,000, y éste es el grupo que necesita particularmente justificarse." [26]

y "relaciones con muchachos de iniciativa"- conservará las influencias íntimas que deben caracterizar a un buen hogar.

La vida diaria en las escuelas distinguidas es muy sencilla, por lo general, y hasta espartana; dentro de su ambiente de sencillez snob, existe una democracia de posiciones sociales. Todo el mundo sigue, sobre poco más o menos, la misma rutina, y no hay oportunidades para que sean oficialmente aprobadas las tendencias a la ostentación ni al esnobismo."

Dichas escuelas no se orientan habitualmente hacia ningún fin práctico manifiesto. Es verdad que las escuelas de muchachos son todas preparatorias para la universidad, mientras que las de muchachas ofrecen un programa único para la preparación universitaria, y un curso final único para las muchachas que han de casarse pronto. Pero generalmente está ausente el *ethos* de la clase media por la competencia y la emulación. La escuela parece enseñar que uno debe comparar su trabajo y actividad no con los del muchacho o la muchacha que tiene al lado, sino con lo que él y su maestro consideran que es lo mejor que puede hacer. Además, si uno se interesa demasiado, se hace señalar.

Evidentemente, la competencia entre los muchachos por la posición social está mantenida dentro de un mínimum: cuando se hacen concesiones, por lo común se fijan dentro de límites modestos, y la tendencia es que los muchachos no gasten dinero en absoluto; el uso por éstos de chaquetas con el distintivo de la escuela, y por las muchachas de blusas, faldas y suéteres uniformados, no es tanto, como suelen creer los extraños, una ostentación de clase alta como un intento para vencer la ostentación de ropas c?stosas dentro del grupo distinguido. Y a las muchachas, por ricas que sean, no se les permite, por lo general, que tengan allí caballos propios.

Los mayores de la comunidad escolar son los muchachos de los grados superiores, que constituyen los modelos a que aspiran los más Jóvenes. Para los pequeños de hasta ocho o nueve años se eligen cuidadosamente "amas de casa", mujeres encargadas de dmgIr sus residencias; entre doce y trece años, empiezan a tener maestros masculinos exclusivamente, aunque las esposas de éstos muchas veces viven con sus maridos en departamentos situados dentro de los pabellones de los muchachos y prosiguen cerca de ellos desempeñando un papel materna!. Se tiene cuidado en no destrUir la propia imagen del niño, como podría hacerlo un padre o una madre inseguros, y en que la forma de comportarse en la mesa y en todas partes se adquieran de la atmósfera general, más que de mandatos autoritarios y prohibitivos.

Además, uno siempre sabe lo que tiene que hacer, aunque a veces titubee, Reaccionad. apropiadamente al encontrar al hombre que se acicala demasiado y, sobre todo, al que se esfuerza demasIado por agradar, porque sabe que eso no es necesario si uno es "como debe ser". Habrá la sencillez y la dignidad natural que

nacen únicamente de la certeza Íntima de que la personalidad de uno es un hecho definitivamente establecido en el mundo en que vive, del cual no puede ser excluido, ni puede ser ignorado, desairado ni apartado. Y con el tiempo, cuando sea ya un joven corredor de comercio, banquero o director de una empresa, se sentirá afable y elegante, con una bondad fácil, y disfrutando de distracciones escogidas y de amistades útiles; tendrá el tacto suficiente para mostrarse deferente con los individuos de más edad, aun cuando *sean* socios de su propio club, y mostrará el grado debido de inteligencia y entusiasmo -pero no demasiado de ninguna de ambas cosas, porque su estilo es, después de todo, la realización del lema de su escuela: nada con exceso.?"

Pero Harvard, Vale o Princeton no bastan. Lo que verdaderamente cuenta es la escuela preparatoria distinguida, porque ella determina de cuál de los "dos Harvards" se formará parte. Los clubs y las camarillas de la universidad se forman habitualmente a base de las relaciones y de la fama adquirida en los grados inferiores de la escuela distinguida: los amigos que uno tiene en Harvard son amigos que ha hecho en la escuela preparatoria. A esto se debe que, en las altas clases de la sociedad, no significa mucho por sí mismo tener un grado de un colegio de la Ivy League. Se supone que lo que importa no es Harvard, sino qué Harvard. Por Harvard puede entenderse el *Porcellian,* el *Fly* o el *A. D.;* por Vale, el *Zeta Psi,* el *Fence* o el *Delta Kappa Épsilon;* por Princeton, el *Cottage,* el *Tiger,* el *Cap and Gown* o el *Ivy.31* Es el prestigio de una enseñanza secundaria adecuadamente distinguida, seguida del club apropiado en un colegio apropiado de la Ivy League, lo que constituye el boleto normal de entrada en el mundo de los clubs y de las reuniones urbanas en cualquier ciudad importante de la nación. La lealtad al interés social se inclina ante el prestigio de la opinión y las maneras que se adquieren en dichas escuelas, pues esa experiencia es un indicio importante para la clase alta de toda la nación de que es homogénea y de que tiene conciencia de sí misma.

La escuela, naturalmente, conduce a los matrimonios entre quienes se educan de un modo análogo. Las escuelas preparatorias de muchachos están situadas por lo general a distancia conveniente de los internados para muchachas de la misma edad, y los estudiantes de unas y otras se reúnen varias veces al año debidamente vigilados. Hay, además, las hermanas de los otros muchachos y los hermanos de las otras muchachas. Y para quienes estudian en los colegios más distinguidos para varones y mujeres, se organizan visitas y reuniones —en suma, modelos de entrevistas- concertadas por ellos. En el plano universitario, las escuelas distinguidas son factores de un mercado ampliado de matrimonios, que pone en relación a los jóvenes de las altas clases sociales de la nación.

5 Los ricos enriquecidos antes de la Guerra de Secesión fueron también los fundadores de la mayor parte de las viejas familias norteamericanas, y los enriquecidos después se les han unido. La clase alta metropolitana que formaron no fue ni es ahora una sociedad con árbol genealógico formada por individuos fijos; mas, a pesar de eso, se ha convertido en una alta clase social reconocida nacionalmente y con muchos rasgos homogéneos y un fuerte sentimiento de unidad. Si se le añaden familias nuevas, son siempre familias ricas, y, nuevas o viejas, sus hijos e hijas asisten a los mismos tipos de escuelas distinguidas y tienden a casarse entre sí. Pertenecen a las mismas asociaciones de la misma serie de colegios de la 1vy League, y permanecen en contacto social y de negocios mediante la red que hay en toda gran ciudad de clubs metropolitanos. En cada una de las principales ciudades del país se reconocen entre sí, si no estrictamente como iguales, como personas que tienen muchas cosas comunes. En las biografías de los otros, cada uno de ellos reconoce las experiencias comunes que ha tenido; en sus posiciones financieras, como firmas de corredores comerciales, bancarias e industriales o mercantiles, reconocen. los intereses a que todos ellos sirven. A medida que los negocios se hacen verdaderamente nacionales, las funciones económicas de las clases altas se van haciendo iguales y hasta intercambiables; a medida que la política se va haciendo verdaderamente nacional, las opiniones y las actividades políticas de las clases altas se van unificando. Todas las fuerzas que transforman una confederación de localidades y una diseminación de emp.resas en una nación corporativa, hacen también que coincidan los. intereses y las funciones de los 400 metropolitanos y que se unifiquen entre sí.

. Las clases altas de la sociedad han llegado a incluir diversidad de individuos interesados en el poder en sus diferentes aspectos, yesos Intereses los comparten los socios de los clubs, los parientes, las empresas, las oficinas jurídicas. Son temas de conversación en torno de la mesa, a la hora de comer, en que los individuos de la familia y los compañeros del club experimentan el alcance de las g;andes cuestiones en un ambiente completamente familiar. Habiendo crecido juntos, confiando el uno en el otro implícitamente, su intimidad personal llega a incluir el respeto para los intereses especiales de cada individuo en cuanto hombre de la clase alta, que. influye en la política desde su zona particular de poder y de declSlones.

Se extienden esos individuos por los diferentes círculos dominantes de las instituciones que ejercen el poder. Un hijo que promete mucho inicia una alta carrera política -quizá en el Departamento de Estado; su primo hermano es elevado en momento oportuno a un alto cargo directivo en las oficinas centrales de una compañía; su tío ha ascendido ya a comandante naval; y un hermano

del primo hermano está a punto de ser elegido presidente de una universidad importante. Y hay, además, naturalmente, la oficina jurídica de la familia, cuyos socios se mantienen en estrecho contacto con los miembros que no forman parte de ella y con los problemas que les afectan.

Por lo tanto, en los círculos íntimos de las clases altas, los problemas impersonales de las más grandes e importantes instituciones se fusionan con los sentimientos y las inquietudes de grupos pequeños y cerrados. Esto es uno de los significados más importantes de la familia de la clase alta y de la escuela correspondiente: la "formación" es uno de los modos como pueden coordinarse tácitamente las actividades de una clase alta, a base de una asociación íntima. Es también importante porque en esos círculos, los muchachos y las muchachas adolescentes oyen las conversaciones de sobremesa de las personalidades decisivas, y así alimentan en su interior los talentos y las pretensiones de personalidades decisivas; en resumen, absorben lo que se llama "juicio". Sin ningún esfuerzo consciente, absorben la aspiración a ser --si no la convicción de ser ya- Los Que Deciden.

En el seno de las familias de la clase alta y entre ellas, así corno entre sus empresas y oficinas, hay las amistades de la escuela primaria y los clubs de las escuelas preparatorias y de las universidades, y posteriormente los clubs clave de la vida social y política. y en todas esas casas y organizaciones están los hombres que más tarde -o a la hora de la lucha- actuarán en los diversos círculos superiores de la sociedad moderna.

Las escuelas, los clubs y las diversiones exclusivas de las clases altas de la sociedad no son exclusivas simplemente porque sus miembros sean snobs. Esos lugares y asociaciones representan un verdadero papel en la creación del carácter de la clase alta y, más aún que eso, las relaciones a que naturalmente conducen contribuyen a vincular un alto círculo con otro.

Así, el estudiante distinguido de derecho, después de haber pasado por la escuela preparatoria y por Harvard, es "escribiente" de un juez del Tribunal Supremo, después abogado de una compañía, en seguida entra en el servicio diplomático y después vuelve a la oficina jurídica. En cada una de esas esferas encuentra y conoce a individuos de su misma clase, y, como una especie de continuidad, hay los amigos de la vieja familia y los compañeros de escuela primaria, las comidas en el club y anualmente las diversiones de verano. En cada uno de los círculos en que se mueve, adquiere y ejercita la confianza en su propio talento para juzgar, para decidir, y se ve sostenido en esa confianza por el fácil aCCeSO a la experiencia y la sensibilidad de aquellos que son sus iguales sociales y que actúan con decisión en cada una de las instituciones y las zonas importantes de la vida pública. No se le vuelve la espalda a un hombre cuya presencia es aceptada en esos círculos,

ni aun en las circunstancias más difíciles. Situado en la cima de la nación, está "dentro", y su comparecencia es una garantía de posición social; sus opiniones y maneras, un símbolo de buena instrucción; sus amigos, una prueba de su admisión en la vida social y de su discernimiento estereotipado.

4

LAS CELEBRIDADES

EN LOS ESTADOS UNIDOS, todo aquel que triunfa -cualesquiera sean su origen social y su esfera de acción- es muy probable que ingrese en el mundo de la fama. Ese mundo, que actualmente es el foro norteamericano del honor público, no ha sido construido desde abajo, como lento y constante eslabonamiento de las sociedades locales y de los 400 neoyorquinos, Ha sido creado desde arriba. Basado en jerarquías nacionales de poder y riqueza, se manifiesta por medios nacionales de comunicación de masas. A medida que esas jerarquías yesos medios iban cubriendo a la sociedad norteamericana, han venido a competir con la señora de sociedad y con el hombre de riqueza de abolengo, a complementarlos y aun a desplazarlos, nuevos tipos de hombres y mujeres prestigiosos.

Con la organización de la vida económica en grandes empresas anónimas, COn el ascendiente de la institución militar y con la centralización de un estado enormemente ampliado, ha aparecido la *élite* nacional, que, ocupando los puestos de mando de las grandes jerarquías, ha ocupado el foco de la publicidad y se ha convertido en tema de su intensa actividad. Al mismo tiempo, con la elaboración de los medios nacionales de comunicación de masas, las celebridades profesionales del mundo de los espectáculos están constante y plenamente a la vista de la nación. Como personalidades de atractivo nacional, están en los puntos focales de todos los medios de entretenimiento y publicidad. Tanto los 400 metropolitanos, como la *élite* institucional tienen que competir ahora con ellos y tomar prestado su prestigio de esos profesionales del mundo de la fama.

Pero, ¿qué son las celebridades? Las celebridades son Los Nombres que no necesitan identificarse. Los que las conocen exceden tanto a aquellos a quienes ellas conocen, que no es posible calcular su número. Adonde quiera que van, son reconocidas, y además reconocidas con cierto entusiasmo y respeto. Todo lo que hacen tiene valor como publicidad. De manera más o menos constante,

a lo largo de un lapso de tiempo, son el material de los medios de comunicación y entretenimiento. Y cuando ese tiempo pasa -como tiene que pasar- y la celebridad sigue viviendo —como debe seguir-, de vez en cuando se pregunta al público: "¿Lo recuerdas?" Eso es lo que llamamos fama.

1 En la sociedad de café * se mezclan los principales habitantes del mundo de la fama -la *élite* institucional, la buena sociedad metropolitana y los profesionales de los espectáculos-, y se ayudan mutuamente en sus pretensiones de adquirir renombre. Sobre la sociedad de café coinciden con frecuencia todos los reflectores de la publicidad para llevar a públicos más extensos los atractivos allí presentes. Porque en la sociedad de café las atracciones nacionales han adoptado las rutinas consagradas de la vida de los negocios,

La sociedad de café se encuentra en los restaurantes y centros nocturnos de la ciudad de Nueva York, desde la calle Cincuenta hasta la Sesenta, entre las avenidas Tercera y Sexta. Maury Paul (el originario "Cholly Knickerbocker") parece haber inventado la frase, en 1919, para designar a un pequeño grupo de personas que se mezclan en público, pero que probablemente no se visitan en sus casas. En 1937, cuando la revista *Fortune* publicó una incisiva información sobre la sociedad de café,[1] las celebridades profesionales de la belleza erótica y los talentos transitorios ocupaban las mejores mesas, al lado de personas tan caracterizadas de las clases altas como John Hay ("Jock") Whitney.

La sociedad de café se funda sobre todo en la publicidad. Sus componentes muchas veces parecen vivir únicamente para que mencionen sus actividades de un modo exhibicionista los cronistas sociales y los reporteros de chismes. Habiendo comenzado como anfitriones profesionales o como periodistas, esos cronistas, junto con los *maitres d'hñtel,* se han convertido en contertulios profesionales y han moldeado el mundo de la fama como los demás lo conocen. En 1937 Maury Paul aún hacía comentarios sobre los 400 metropolitanos conocidos, aunque se dedicaba a sus aspectos más divertidos. Su sucesor, el "Cholly Knickerbocker" de hoy, cierto Igor Cassini, no es tan limitado. El mundo sobre el cual escribe es más brillante que acreditado y no se limita, ciertamente, al de *The Social Register.* En tomo de nombres como el del Stork Club los reporteros y la televisión han colaborado para formar un aura de hechizo rara vez igualado en volumen por la majestad de otras cortes."

* Suelen llamar así en los Estados Unidos a la que concurre habitualmente a los cafés y centros nocturnos elegantes, y suele estar constituida por una mezcla de personas de la alta sociedad, de artistas de espectáculos de los géneros más diversos y de arribistas y trepadores de todas las especies. (T.]

Quizá empezó esto en el decenio de los veintes, cuando la buena sociedad se sintió verdaderamente aburrida con Newport y empezó a mirar hacia Broadway y después hacia Hollywood, en busca de gentes más alegres y de compañeros más ingeniosos. Entonces, la taberna clandestina se convirtió en un cruce de caminos de la sociedad y de Broadway y Hollywood. "Su Ward McAllister fue el contrabandista; su lista de visitantes fue la de Dunand Bradstreet; su señora Astor podía proceder de cualquier parte siempre que llegara vía Hollywood..." "La prohibición -dicen los directores de *Fortune*- contribuyó a sacar a esas gentes de sus casas particulares y de hoteles respetables para llevarlas a tabernas clandestinas, primero en busca de bebidas, y después en busca de aventuras; las industrias del automóvil y de la radio le dieron algunos nuevos millonarios; el alza del valor de los bienes raíces sacó a la sociedad de sus viejas casas de sillares de arenisca para vivir en departamentos y la reconcilió con las diversiones estandarizadas para las masas, paralelas a las nuevas viviendas estandarizadas para las masas; y si al principio las faldas cortas le hacían levantar las cejas, Greenwich Village rebajó sus normas sexuales." [3]

Cinco décadas antes, John L. Sullivan no podía ser admitido por el Ward McAllister de la señora Astor; pero Gene Tunney fue bien recibido por la sociedad de café. Y, en 1924, ¿qué iban a hacer los 400 cuando el príncipe de Gales parecía preferir el palacio del jazz a las casas silenciosas de las familias correctas? [4] La sociedad de café y no Newport fue muchas veces el blanco social de los nuevos millonarios. Y las nuevas clases altas de la época -gran parte de cuya riqueza procedía de las industrias de entretenimientos-- parecían presionar menos sobre las viejas clases altas que sobre la sociedad de café, en la que hallaban franca la entrada.

Actualmente, la sociedad de café parece con frecuencia constituir la cima de la sociedad norteamericana que se ofrece a la vista de la nación. Porque, si sus habitantes no se reúnen a comer en unas pocas casas distinguidas, son inmediatamente reconocibles por sus fotografías. La publicidad de la sociedad de café ha reemplazado a las familias de los 400; la tinta de imprenta ha reemplazado a la sangre azul, y la llave para entrar por la puerta grande es una especie de talento caracterizado por la energía con que se espera el éxito y no por la confianza que da la educación ni por las maneras de la riqueza hereditaria. En el mundo de la fama, la jerarquía de la publicidad ha reemplazado a la jerarquía del abolengo y aun a la de la gran riqueza. No el club de caballeros, sino el centro nocturno, no Newport por la tarde, sino Manhattan por la noche, no la familia antigua, sino la gente famosa. Según las listas de *Fortune*, en 1937 una tercera parte, aproximadamente, de la sociedad de café no figuraba en *The Social Registrer t"* hoy probablemente es menor la proporción.

La celebridad profesional, hombre o mujer, es el resultado que corona **el** sistema de "estreIlato" de una sociedad que ha hecho

de la competencia un fetiche. En los Estados Unidos, ese sistema es llevado a tal punto, que un individuo que puede llevar a golpes una pelota blanca por una serie de agujeros en el suelo con más eficacia y habilidad que cualquier otro, sólo por eso consigue tener acceso social al presidente del país; hasta tal punto, que un charlatán animador de radio y televisión se convierte en compañero de cacería de los grandes directivos industriales, de los ministros y de los altos militares. No parece importar en qué actividad se distinga un individuo: se le celebra sólo por el hecho de haber triunfado en la competencia contra todos los demás. Después entra en funciones una segunda característica del sistema de estrellato: todas las estrellas de cualquier otra esfera de actividad o de posición se sienten atraídas por la estrella nueva, y ésta por aquéllas. Por consiguiente, el campeón, el triunfador, es un individuo que se mezcla libremente con otros campeones para poblar el mundo de la fama.

Ese mundo es al mismo tiempo el pináculo del sistema de prestigio y un negocio en gran escala. Como negocio, las redes de la comunicación de masas, de la publicidad y de las diversiones no son los únicos medios con que se celebra a las celebridades: también seleccionan y crean celebridades para ganar dinero. En consecuencia, un tipo de celebridad es el profesional que gana una cantidad considerable de dinero, no sólo trabajando en los medios de comunicación y distracción de masas, sino que virtualmente vive de ellos.

Las estrellas de cinc y las actrices de Broadway, los cantores y cómicos de la televisión, son celebridades por lo que hacen en y para dichos medios. Se les celebra porque se les presenta como celebridades. Si no se les celebrara así, a su debido tiempo -muy breve en general- perderían su trabajo. En ellas, el miedo a perder su posición es una angustia profesional: el concepto que tienen de sí mismas depende de la publicidad, y necesitan dosis de ella cada vez mayores. Muchas veces parecen tener fama, y nada más. Más que ser famosas porque ocupan posiciones prestigiosas, ocupan posiciones prestigiosas porque son famosas. La base de su fama -de un modo extraño e intrincado-- es al mismo tiempo personal y artificial: es su talento, que parece significar su valor de presentación y su habilidad combinados en lo que se llama una personalidad. Su misma importancia las convierte en gente encantadora, y constantemente se las celebra: parecen vivir una especie de vida alegre y elegante, y los demás, mirándolas con curiosidad vivirla, las hacen famosas a ellas y a su modo de vida.

La existencia y las actividades de estas celebridades profesionales echpsaron hace mucho tiempo las travesuras sociales de los 400, y su competencia por atraer la atención nacional modificó el carácter y la conducta de quienes tienen un gran prestigio institucional. En parte, han robado escena, porque ese es su negocio;

y en parte, se la han cedido las clases altas, que se han retraído y que tienen otros negocios que atender.

La estrella de la pantalla plateada ha desplazado a la dorada debutante social en tal grado, que esta última, en Nueva York, Boston y aun Baltimore, se siente realmente feliz con mezclarse en la sociedad de café con esas verdaderas reinas nacionales. No cabe duda de que es enormemente más importante para el prestigio de uno salir retratado en la cubierta de una gran revista nacional, que aparecer en la columna de sociedad de cualquier diario norteamericano, y hasta de diez de ellos. Y no hay duda sobre quién aparece en la cubierta de dichas revistas. El lugar culminante para las jóvenes señoras probablemente es *Life:* en la década de los cuarenta, ninguna debutante social de ninguna ciudad figuró en ella como tal debutante, pero fueron presentadas allí no menos de 178 reinas del cine, modelos profesionales, etc.

También las figuras públicas más serias tienen que competir ahora por atraer la atención y el aplauso con los profesionales de los medios de masas. En provincias, los políticos tocan en bandas de pueblo; en el plano nacional son cuidadosamente preparados y aleccionados para presentarse ante las cámaras de televisión, y como los demás actores, los más importantes de ellos aparecen en las reseñas de los críticos de espectáculos:

"La 'charla de información' que anoche sustentó el presidente Eisenhower -dijo Jack Gould en el *The New York Times* del 6 de abril de 1954— fue, de sus apariciones en la televisión, la que más éxito tuvo... El presidente y su consejero de televisión, Robert Montgomery, evidentemente han encontrado un 'formato' que permitió al general Eisenhower gozar de comodidad y de una libertad de movimientos incomparablemente mayores. El resultado fue conseguir la cualidad más deseada en la televisión: naturalidad. " Al empezar el programa aparecía el presidente sentado en el borde de un escritorio, con los brazos cruzados y una tranquila sonrisa en los labios. A su derecha –a la izquierda del espectador– se veía la bandera. Después empezó a hablar de un modo natural y en tono de conversación, que se sostuvieron durante la media hora siguiente... En las presentaciones anteriores, en que usó apuntadores, los ojos del presidente no se fijaban nunca en la cámara, miraba siempre un poquito a la izquierda, o a la derecha; pero la noche pasada sus ojos se fijaron en la lente y el espectador tenía la sensación de que le estaba hablando directamente... Mientras avanzaba hacia el final de la charla y quería subrayar algo, el general se cogía las manos o golpeaba la palma de una con los dedos de la otra. Sus gestos tenían el sello de la realidad, porque eran espontáneos... El contenido de la charla familiar del general Eisenhower no fue, ciertamente, demasiado sensacional. .." [6]

Es totalmente correcto que "los nuevos 400" deberían ser rezistrados por el gacetillero chismoso que, en el mundo de la fama,oha

sustituido al individuo de buena familia y a la señora de sociedad, árbitros sociales conscientes de su posición que en otro tiempo daban estabilidad a los 400 metropolitanos. Teniendo a su cargo la publicidad, estos nuevos árbitros no son manifiestamente satélites de ninguna de las personas sobre quienes escriben y hablan. Están absolutamente dispuestos a decirnos quién pertenece a "los nuevos 400" y a identificarlos con "nuestros magníficos logros como nación". En 1953, Igor Loiewski Cassini -que llegó a ser "Cholly Knickerbocker" en el decenio de los cuarenta- publicó una lista de 399 nombres que él creía que representaban la "aristocracia del éxito en este país"." Estas, decía, son personas que, además de ser "leales" norteamericanos, dirigen las esferas de sus respectivas actividades, tienen "excelente carácter", son personas de "cultura y gusto", y todas ellas poseen cualidades armoniosas y además son humildes. Una lista así, dice Cassini, tiene que cambiar de un año para otro, ya que es la eminencia y la humildad lo que las hace figurar en ella, y sus hijos no lo conseguirán a menos que "les hayan legado también todos los talentos que los hicieron eminentes".

Todo lo cual es una tontería más o menos complicada. En realidad, la nómina de Cassini es una selección arbitraria realizada entre los tres tipos de personas que constantemente, o accidentalmente, se encuentran en el mundo de la fama.

1. Están las celebridades profesionales -aproximadamente el 30 por ciento de la lista-, de las industrias de entretenimiento, campeones de deportes, artistas, periodistas y comentaristas. El subgrupo más numeroso son los cómicos, aunque un puñado de ellos pueden considerarse también como "hombres de negocios" de la industria de entretenimiento.

n. Están los 400 neoyorquinos -pero sólo el 12 por ciento de ellos-, personas de familias de abolengo y ricas. Algunas de ellas parecen haberse limitado a nacer en dichas familias, pero la mayoría combinan el nacimiento con posiciones activas en el mundo de los negocios.

III. Más de la mitad de "los nuevos 400" -el 58 por ciento- son simplemente personas que ocupan posiciones claves en las grandes jerarquías institucionales: la mayor parte son funcionarios del Estado o de empresas de negocios, si bien muchos de ellos figuran en ambos campos. Hay también un pequeño número de hombres de ciencia, médicos, educadores, eclesiásticos y líderes obreros."

2 Como grupo social, los 400 neoyorquinos han sido complementados y desplazados, pero como individuos y camarillas se han convertido en parte del sistema nacional de prestigio. Este sistema no se centra ahora en los diferentes 400 metropolitanos. Porque, como hemos dicho, si los 400 de diversas ciudades no encuentran una

ciudad a la que mirar, en todas las ciudades, grandes y pequeñas, pueden fijarse en las personas nacionalmente famosas, y aquellos de entre ellos que sientan inclinación a esto y tengan dinero suficiente pueden unirse al mundo de la fama.

Lo que muchos observadores locales suponen ser la decadencia de las clases altas de las grandes ciudades es, en realidad, la decadencia de los 400 metropolitanos como portadores públicos de prestigio más destacados." Si los individuos de los 400 no llegan a formar parte de este sistema nacional, tienen que retirarse a islotes locales tranquilos, ya que viven en otra dimensión que la del poder industrial y político. Quienes actualmente aspiran a tener prestigio en los Estados Unidos, tienen que ingresar en el mundo de la fama o desaparecer del escenario nacional.

Los 400 metropolitanos alcanzaron la cumbre del prestigio publicitario, como sector superior del sistema nacional de prestigio, al empezar el siglo actual. En los "ochentas" y los "noventas" del pasado las viejas familias habían competido con nuevas familias ricas, pero durante la Guerra Mundial 1 esas familias nuevas fueron admitidas. Actualmente, los nuevos ricos de después de la Guerra de Secesión figuran entre las clases altas consagradas de algunas grandes ciudades de todo el país. Pero, como hemos visto, durante los "veintes" y los "treintas" eclipsaron a los 400 metropolitanos nuevos y más brillantes competidores por el prestigio, y así aquéllos no sólo tuvieron que competir con las nuevas clases altas, sino también con las celebridades del mundo del entretenimiento. Ya antes de 1920, empezaron a oírse frecuentemente lamentos y evocaciones nostálgicas de los 400.[10] Pero todo esto de ningún modo quiere decir que ya no existan los 400 metropolitanos. En realidad, han seguido siendo un elemento de la sociedad de café "las personalidades famosas de la buena sociedad", así como "las celebridades aficionadas a la sociedad" que la frecuentan. El prestigio de los 400 metropolitanos entre la sociedad de café lo revela el hecho de que muchas personas de la vieja sociedad y de riqueza antigua podrían ingresar en ella, pero no se preocupan de hacerlo.'? Mas también es cierto que la antigua seguridad de las posiciones sociales ya no es tan firme entre quienes "no se preocupen" por pertenecer a las nuevas celebridades.

Los 400 metropolitanos no han declinado en la misma proporción en todas las ciudades importantes. El centro de su decadencia y de su desaparición de la curiosidad pública ha sido la ciudad de Nueva York, y en general el Medio Oeste, que imita al Este. En Filadelfia y en el Sur su decadencia ha sido más lenta. La "sociedad" es ahora muy distinta de una localidad a otra: "En Atlanta, 'el club a que uno pertenece cuenta'; en Washington 'todo funcionario es sociedad'; en Detroit 'todo el que sea algo en la industria del automóvil'; en Miami depende de la 'proporción que uno tenga. de Dun and Bradstreet'. En Los Angeles, la sociedad nueva se entremezcla con la colonia cinematográfica. 'Una cosa que nos obli-

ga a cambiar -dice Lynn Spencer, director de la sección social del *Los Angeles Examiner's*-- es que ahora, cuando vienen al Oeste figuras sociales del Este, se interesan más en ver a nuestras estrellas de la pantalla que en reunirse con nuestra sociedad occidental'." [12]

En Nueva York, la vieja sociedad de Knickerbocker se ha retirado del escenario social visible; pero en Chicago todavía podían en 1954 unas doscientas personas de abolengo, a todas las cuales se_suponía pleno derecho a asistir a sus comidas, pensar que la senora Chauncey McCormick -que sirve impecables comidas en vajillas de oro y de porcelana de Lowestoft- era la reina de la sociedad que ellos formaban."

Pero la corriente principal en lo relativo a posición social lo revela claramente la galería de mujeres que han sido admiradas en los Estados Unidos.>

1. En Norteamérica no se ha conocido nunca el tipo de mujer denominado "dama de salón", que desfila ante nosotros por las páginas de Proust. La dama de salón era la representante de la posición social de la familia que gobernaba; como anfitriona decidía quién podía y quién no podía ser admitido socialmente en ella. Si tenía hijos, eran preceptores particulares, no ella, quienes los educaban. Y en su salón, donde los cortesanos competían unos con otros intelectualmente para atraer su atención, con frecuencia se venían al suelo el valor y el hecho de la virtud monógama. El erotismo se convirtió en una especie de competencia deportiva en que las mujeres y los hombres se conquistaban unos a otros por medios intrigantes e incitadores.

Aparte de figuras aisladas como Mabel Dodge, de la baja Quinta Avenida y de Taos, Nuevo México, no ha habido mujeres que frecuentaran verdaderos salones en el sentido en que se frecuentaban en Europa como centros artísticos e intelectuales. Las habitaciones reservadas de las damas más famosas de la sociedad norteamericana se han visto concurridas con más frecuencia por intelectuales aburridos que por diletantes. Han conocido, naturalmente, algunos "dandis en el sentido conocido por Savile Row y por los bulevares de París", pero su *fuerte,* como ha dicho Dixon Wecter, ha sido por lo general la imitación de personalidades y su "fama de ingenio" ha estribado muchas veces "en la afinidad entre el balbuceo y la chuscada't." El tipo predominante de hombre de "sociedad" en los Estados Unidos entre la Guerra de Secesión y la Guerra Mundial 1 ha sido más bien el de hombre de baile, el de director de cotillón; y, por lo tanto, la discusión, dejando a. un lado el tipo escuchado en el salón, no ha representado'papel Importante en la vida de la señora de sociedad norteamencana.

La señora de sociedad, que daba bailes y arreglaba un matrimonio ventajoso para su hija, reinaba sólo durante un breve período y únicamente entre un público más bien reducido. La dama de

buen tono quizá anhelaba publicidad, pero como dama de buen tono no tenía muchas probabilidades de conseguirla. En el decenio de los veintes, cuando los medios de publicidad para las masas empezaron a funcionar y a tener serias consecuencias, la señora de sociedad advirtió que su breve momento nacional ya había pasado.

JI. La figura principal de los 400 metropolitanos fue, entre 1920 y 1940, la de la debutante en sociedad. Tradicionalmente, el *debut* tenía por objeto presentar a una jovencita de familia encopetada en un mercado matrimonial distinguido, perpetuando así la serie de familias elevadas como círculo escogido. En 1938 se hicieron unos 1,000 *debuts,* con un costo medio de 8,000 dólares cada uno; pero, en realidad, no pudieron competir con Hollywood como espectáculo. Como modelo de posición social, la debutante decayó no sólo por la competencia de las jóvenes, mucho más atractivas, de la industria de la moda y de la sociedad de café, sino también porque, a mediados del decenio de los treinta, los 400 metropolitanos, en cuanto cimentados en el abolengo familiar, habían bajado tanto en exclusivismo social, que la debutante no tenía sociedad ante la cual hacer su *debut;* o, por lo menos, no parecía una sociedad suficientemente definida. En 1938, los directores de *Fortune* advertían que la desaparición de la sociedad escogida dejaba "a la debutante vestida y sin lugar adonde ir".[16]

Algunas debutantes del decenio de los treinta intentaron competir con Hollywood. Contrataron agentes de prensa que se cuidaran de que sus retratos aparecieran en los periódicos y de que se publicaran artículos acerca de ellas en las revistas nacionales. El "truco", dijo Elsa Maxwel1, consistía en "parecer tan extravagante y tan exagerada que los conductores de camiones anhelantes pidieran que el fotógrafo, siempre presente, encendiera el magnesio".[17] Como "miembros fascinantes del sector juvenil", interesadas en obras de caridad y en carreras de caballos, sus rostros, con teces "tan translúcidas como el alabastro", aparecían en las revistas para mujeres recomendando marcas de jabón.!" Las debutantes grado A no sólo frecuentaban los bares del centro de la ciudad en la Orilla Este, sino que además trabajaban como maniquíes y hasta como vendedoras en los almacenes elegantes. Pero su misma utilización por parte de los medios de publicidad y por la industria de la moda revelaba lo equívoco de su "distinción social".

Quizá el dispendioso baile privado y la publicidad que acompañaron a la presentación en sociedad de Brenda Frazier significaron la culminación de la debutante como mujer norteamericana objeto de publicidad y la desaparición de su monopolio sobre la atención pública. Actualmente, la debutante muchas veces no es "presentada en sociedad" en reuniones privadas celebradas en la suntuosa morada de sus padres, sino que se presenta con otras noventa y nueve jovencitas en un gran baile de abono que se celebra

en un hotel.t? La línea de ensamblaje de los bailes de abono, que se entrelazan unos con otros, no es tan automática "que presente a una debutante no importa quién figure en ella. .. Hay diez comisiones que guardan los accesos al debut en Nueva York, si bien una muchacha no necesita pasar revista ante más de cinco..." 20 A estos bailes de abono se dedican la mayoría de los secretarios sociales, que llevan listas de las jovencitas que van a cumplir la edad de vestirse de largo, de las debutantes y de los muchachos aceptables, y arreglan reuniones de presentación en sociedad. Las revistas de negocios aconsejan a los directores de las empresas acerca de cuándo y cómo disponer el *debut* de sus hijas, aun cuando no figuren en *The Social Register.* Al director se le asegura que, si hace lo que es debido, entonces su hija "puede considerarse presentada en sociedad con tanto éxito como si fuera de sangre azul".21

Hay todavía presentaciones en sociedad de carácter privado, pero ahora predominan las presentaciones en masa, y probablemente será así mientras "la sociedad, como grupo bien organizado y claramente definido" no exista después del año del *debut.* Pero dicho año todavía tiene importancia social, por reglamentado y uniformado que esté, ya que "todo va a acumularse en aquel corto plazo, porque después vuelve a desintegrarse't.P

Por cuanto la debutante contemporánea más destacada socialmente ha de hacer su debut en todo lo que le dé notoriedad, debuta también en la sociedad de café. Y, en cuanto ha de gozar de amplia notoriedad, tiene que competir con los demás ocupantes llamativos de la sociedad de café. Las instituciones profesionales de Conover y Powers, dijo Mona Gardner en 1946, "han elevado el papel de las modelos a tal grado de atracción, que los hombres aceptables prefieren llevar del brazo, o tener en casa, una muchacha de Conover o de Powers que a una de sangre azul";"

III. En la actualidad todavía hay en la sociedad de café el señorito de Yale y la debutante, pero ahora hay también el directivo de empresas que puede gastar mucho dinero, y la muchacha panestadounidense.[24] En cualquier centro nocturno de Nueva York, en una noche de gran concurrencia a las dos de la madrugada, puede verse la modelo habitual: con cara de muñeca y el elegante cuerpo adelgazado para la televisión, más bien flaca, demacrada, con una sonrisa desvaída, la mirada aburrida y frecuentemente con la boca ligeramente abierta, por la cual se desliza. de vez en cuando la lengua para conservar el brillo de los labios, En realidad, parece estar practicando constantemente para los momentos nerviosos en que tiene delante la lente de la cámara. Las condic!ones de su competencia son completamente claras: su actitudprofesional es la de la mujer para quien un aire altanero de eronsrno mconquistable se ha convertido en un modo de vivir. Es el aspecto caro de una mujer cara que se considera a sí misma cara. Tiene el aspecto de la muchacha que sabe que su destino depende por com-

pleto -y hasta exclusivamente- del efecto que produzca en determinado tipo de hombre.

Ésta es la reina -la muchacha panestadounidense- que, sea debutante en sociedad, o modelo de modas, o actriz profesional, crea las imágenes de aspecto y conducta que se imitan en los grados inferiores de la jerarquía nacional de la atracción, hasta los muchachos cuidadosamente preparados y seleccionados para el despliegue comercial de la promesa erótica, y para la joven ama de casa en la cocina. Aunque el público, por su imitación, da un franco apoyo a su imagen como obra muy cara del sexo, se siente debidamente disgustado cuando de vez en cuando se hacen revelaciones que muestran el carácter comercial de' aquella promesa. Pero, ¿cómo podría ser de otra manera? El dinero de la modelo no es mucho; pero los hombres a quienes conoce tienen dinero, y sus gustos se hacen dispendiosos en seguida. Los hombres a quienes conoce controlan muchas actividades, y ella desea hacer carrera en alguna de ellas. Pertenece, pero no de un modo sólido, al mundo que se desayuna a mediodía y que hace comidas prolongadas. La muchacha panestadounidense está en la cumbre de la sociedad de café, y la sociedad de café es, recordémoslo, una serie provechosa de negocios sostenidos por directivos de grandes empresas con grandes cuentas de gastos. Y así, las imitadoras de la reina se convierten a veces en muchachas con sus cuentas de gastoS.[25] Ninguna "mujer moderna norteamericana" de la época de Teodoro Dreiser supo tan bien como la muchacha panestadounidense que "el salario del pecado fácilmente puede ser el éxito",

El público está totalmente acostumbrado a la idea del vicio, pero le agrada pensar que únicamente afecta a los muchachos ricos ociosos y a pobres muchachas del campo. Pero los hombres que participan en los vicios de la sociedad de café no son en absoluto muchachos, ni son ociosos, no necesitan ser ricos personalmente, ni se interesan por muchachas pobres, inocentes o campesinas. Las mujeres de esa sociedad no son exactamente muchachas; quizá proceden de pequeñas ciudades, pero ahora son personas muy de gran ciudad; no son inocentes y no son exactamente pobres. Se olvida fácilmente que el fondo del atractivo de la sociedad de café es sencillamente el comercio del vicio. Quienes participan en él -alcahuetes, prostitutas, clientes, que compran y venden variedades surtidas de servicios eróticos- son considerados muchas veces por sus conocidos como personas absolutamente respetables. Y la joven panestadounidense, como imagen fotográfica y como persona, es con frecuencia una compañera valiosa e indispensable del gran vendedor norteamericano.

Entre las personas a quienes los norteamericanos rinden honores, ninguna es tan ubicua como la muchacha joven. Parece como si los norteamericanos hubieran acometido la tarea de pintar un retrato nacional perpetuo de la muchacha como Reina. A dondequiera que uno mire, encuentra siempre a ese brillante animalito.

algunas veces muy. joven y en ocasiones un poco viejo, pero siempre imagìnado y pmtado como La Muchacha. Vende cerveza y libros, cigarros y ropa; todas las noches aparece en la pantalla de la televisión, y todas las semanas en alguna página de las revistas, y también está en las películas cinematográficas.

3 Hemos advertido que, desde la nómina de comensales hecha en el siglo XVIII por la señora John Jay, las *élites* política, militar y económica no han coincidido claramente con la de la posición social más elevada. Esto se refleja hoy palmariamente en la sociedad de Washington, D. C. Si hay en Washington un grupo de 400 metropolitanos, no es más que un elemento entre otros de la vida social del Capitolio, y en realidad está eclipsado y desplazado por la sociedad oficial, especialmente por la hilera de embajadas de la Avenida de Massachusetts. Pero no todos los funcionarios toman en serio la sociedad, y algunos la evitan por completo; además, los funcionarios clave, independientemente de toda consideración de posición social, deben ser invitados, y, dadas las costumbres políticas, el Índice de cambios de personal es elevado.t"

Si la sociedad de café y todo lo que ella representa ha invadido y confundido a la sociedad de Nueva York, el ascendiente de los políticos y los cambios de personal político han hecho difícil que se mantenga la sociedad en Washington. No hay allí nada que pudiera llamarse sociedad de café; los asuntos importantes se despachan en casas particulares o en las residencias oficiales, y más complicadamente en las embajadas con sus agregados titulares. En realidad, no hay una formación social verdaderamente firme en Washington, compuesta como está de funcionarios públicos y de políticos, de señoras que reciben familiarmente y de arribistas ricos, de viudas hábiles y de embajadores con mensajes no oficiales que comunicar.

Pero el prestigio es la sombra del dinero y del poder. Donde están éstos, está aquél. Lo mismo que el mercado nacional de jabón o de automóviles y el ámbito del poder federal, ha crecido la zona nacional en que se cotiza el prestigio, llegando a unificarse gradualmente en un verdadero sistema nacional. Como los hombres de los altos círculos políticos, económicos y militares son una *élite* del dinero y del poder, acumulan un prestigio que está muy por encima de lo corriente; todos ellos tienen valor publicitario, y algunos son verdaderamente eminentes; por virtud de su posición y mediante sus relaciones deliberadas con el público, se esfuerzan cada vez más por hacer notables sus nombres, aceptables sus acciones y popular su política. Y, con todo eso, tienden a convertirse en celebridades nacionales.

Los individuos de la minoría del poder son notorios por las posiciones que ocupan y por las clecisiones que adoptan. Son celebridades porque tienen prestigio, y tienen prestigio porque se cree que tienen poder o riqueza. Es cierto que también ellos tienen que

ingresar en el mundo de la publicidad, y convertirse en material para esos medios de masas, pero se les busca como material independientemente de lo que hacen en esos medios de publicidad y para ellos.

El prestigio de los parlamentarios, según ha observado John Galbraith.:" se gradúa por el número de votos que controlan y por las comisiones en que figuran. La importancia de un funcionario la determina el número de personas que trabaja bajo sus órdenes. El prestigio del hombre de negocios se mide menos por su riqueza o sus ingresos -aunque, naturalmente, ambas cosas son importantes- que por la magnitud de sus negocios. Toma su prestigio del poder de su empresa, medido por la magnitud de ésta, y de su propia posición dentro de su jerarquía. Un pequeño hombre de negocios que gane un millón de dólares al año no es tan importante ni goza del mismo prestigio nacional que el jefe de una gran compañía que gana sólo doscientos mil dólares. En las filas militares todo esto es, naturalmente, estatutario y rígido.

Al empezar el siglo, la nacionalización de las posiciones sociales significó que estaban surgiendo *élites* con las que tenían que competir las clases altas locales de todas las poblaciones y ciudades de la nación, y cuando lo hicieron se dieron cuenta de que figuraban en el sector social superior sólo en el ámbito local. Ahora, cincuenta años más tarde, significa eso y mucho más. Porque lo que separa aquella época de la nuestra es la aparición de la comunicación en masa, medio primordial de notoriedad y hasta creador de los individuos famosos. De la coincidencia de los medios de publicidad para las masas y de las grandes organizaciones ha salido el prestigio de la *élite* nacional. Esos medios nacionales de comunicación con las masas han sido los canales por los que las personas situadas en la cima podían llegara las situadas en posiciones más bajas. La gran publicidad, la técnica de la propaganda y la insaciable demanda de esos medios, de la presencia constante de sus ejemplares o modelos, han proyectado sobre esas personas un reflector tan potente como no se ha enfocado nunca sobre los círculos poderosos de ninguna nación en todo el transcurso de la historia universal.

Las grandes instituciones son en sí mismas mundos escalonados de prestigio. Se estratifican por los niveles de las funciones, y cada uno de esos niveles tiene su adecuado prestigio. Constituyen una jerarquía de personas que, por preparación y posición, defieren a las opiniones de quienes están por encima de ellos, y con el tiempo llegan a respetar a sus jefes, que tanto poder tienen sobre ellos. Nadie puede tener bajo sí un grupo deferente organizado y poseer las facultades de mando que eso proporciona, sin adquirir al mismo tiempo prestigio entre quienes directamente pertenecen a la gran institución.

En vez de criados, hay la hilera de secretarios particulares; en vez de la elegante y vieja morada, la oficina artesonada; en vez del

automóvil particular, la *limousine* de la compañía, el chofer de la agencia, los coches de la Fuerza Aérea. Muchas veces, desde luego, hay las dos cosas: la elegante y vieja morada y la oficina artesonada. Pero el prestigio de la minoría es ante todo el prestigio de la oficina que sus individuos dirigen y no el de las familias a que pertenecen.

La posición que se ocupa en la gran empresa nacional se ha convertido en base importante de las pretensiones de posición social, La compañía es ahora el centro organizado de poder de las clases adineradas; las minorías de propietarios y directivos de la clase alta de la gran ciudad, así como las personas de la sociedad local, tienden actualmente a acudir a la compañía en un cambio mutuo de prestigio, y de ahí derivan gran parte de los privilegios de posición social que disfrutan.* Dentro de la compañía y Iuer., de ella, entre los demás mundos corporativos y en el país en general, gozan del prestigio de sus posiciones.

Al crecer el Estado nacional, los hombres que ocupan los puestos de mando pasan de ser "meros políticos sucios" a ser estadistas y administradores notables. Es cierto, desde luego, que las pretensiones de posición social de los políticos hav que tenerlas constantemente refrenadas: las altas figuras políticas, aun cuando vaya a contrapelo de su posición social, han tenido que aprender a ser llanos y sencillos, y, desde el punto de vista de normas más ceremoniosas, vulgares en el tono de sus discursos y en su estilo de vida. Pero al aumentar el poder de las instituciones políticas, los hombres que están en su cima se convierten en celebridades dentro de un sistema nacional de prestigio al que no se puede hacer resistencia fácilmente.

Como los militares han ganado en poder durante las guerras y en los intervalos bélicos entre ellas, han ingresado también en la nueva estructura nacional de prestigio. Ellos, como los policías, derivan la importancia que tienen del sencillo hecho de que ,la violencia es el apoyo decisivo del poder y el último r.e,curso de qu.lCnes tratan de conseguirlo. Sólo cuando la revolución o la delincuencia amenazan .)erturbar el orden interior, y sólo cuando la diplomacia y la guerra amenazan el orden internacional, son el capitán de policía y los generales y almirantes reconocidos como lo que en todo momento son: elementos indispensables del orden de poder que prevalece dentro de los Estados nacionales del mundo y entre ellos.

Una nación se convierte en una gran potencia sólo con una condición: que su institución militar y sus recursos sean tales, que pueda amenazar realmente con hacer una guerra decisiva. En el orden de jerarquía de los Estados, una nación tiene que ganar una guerra para ser verdaderamente grande. La fuerza efectiva de lo que dice un embajador es más bien un reflejo directo de la

* Véase 7: Los ricos corporativos.

fuerza militar que lo respalda. El poder militar determina la posición política de las naciones, y en el grado en que. se ninda culto al nacionalismo, participarán decisivamente en el SIstema del honor nacional los generales y los almirantes.

El prestigio público de esas diferentes instituciones varía, y. en consecuencia varía también el prestigio de sus *élites.* El prestigio de los cargos públicos y de la posición militar, por ejemplo, es más alto en tiempo de guerra, cuando los directivos de las empresas se convierten en hombres de un dólar al año * y en coroneles de ferrocarriles, y todos los sectores se agrupan detrás del estado militante en guerra. Pero cuando los negocios Se hallan en su estado normal, cuando los hombres de negocios dejan el gobierno a otros, el cargo público y la posición militar pierden prestigio con frecuencia, al perderlo los empleos oficiales en favor de los grandes negocios.

En el decenio de los veintes el presidente de la General Electric fue manifiestamente considerado hombre demasiado importante para ser presidente de los Estados Unidos **; y aun en el decenio siguiente, los miembros del gobierno de los Estados Unidos no siempre pudieron mantenerse en un pie de igualdad con los individuos de familias muy ricas.*** Pero esta falta de estimación

* Personas que en determinados casos desempeñan cargos oficiales sin sueldo real, pero con un sueldo nominal de un dólar al año. [T.]

** En el círculo íntimo de sus negocios y de sus socios jurídicos -ha dicho Ida Tarbell acerca de Owen D. Young-, aunque todos están de acuerdo en que sería un 'gran presidente', hay la sensación de que es un servidor público demasiado importante donde ahora está, para ser, como me dijo un individuo, 'echado a perder por la presidencia'. .. Tiene otros admiradores que insinúan 10 mismo: Will Rogers, que desea conservarlo para 'mostrarlo con orgulIo'; el Dr. Nicolás Murray Butler, quien, al presentarlo en el otoño de 1930 en un banquete que se le ofrecía dijo: 'Nuestro huésped de honor es un servidor público, aunque no desempeña ningún cargo oficial. Que el servidor público desempeñe un caigo o no es cosa accidental, y si ese servidor público llega por accidente a desempeñarlo, esto 10 mismo puede que no puede perjudicar mucho al servicio público del servidor público'." [28]

En 1931 dijo el señor Young, de acuerdo con su propia metafísica económica: "Parece necesario cierto grado de payasada como efecto escénico para el funcionamiento del gobierno democrático. El mundo ha aprendido que puede permitirse cierto grado de payasada en política, pero va comprendiendo que en economía no puede haber nada de payasada.. , Por encantadora que pueda ser a veces la política en el escenario, con frecuencia es petulante y mezquina en el camerino... Nada resulta más claro, por las experiencias de los diez años últimos, que la necesidad de mantener nuestra maquinaria económica, y en especial nuestras finanzas, libres del dominio y el control de la política." [29]

*** Así describe Harold Ickes una "visita oficial de los jefes de una entidad política a los jefes de otra entidad política": "Sólo a unas pocas almas escogidas se les pidió que se sentaran en el vestíbulo en que el rey

por los cargos políticos, comparados con las pOSICIOnes en las grandes compañías, ha venido cambiando y cambiará más a medida que las diferentes *élites* se agrupen más estrechamente dentro del Estado, y todas ellas sepan mejor cómo disponer de los medios de publicidad que pueden comprar, mandar o emplear de alguna otra manera. Aquellos cuyo poder o riqueza excede a su reputación con tanta más razón se engranarán con los medios de publicidad, cada vez actúan más ante los micrófonos y las lentes, lo mismo que en las conferencias de prensa.:"

4 Tenemos que recordar que los familiarizados con las humanidades, muchas veces se estremecen ante la palabra "prestigio": saben que en su origen significó engañar la vista con artificios mágicos. El prestigio, se dice con frecuencia, es una fuerza misteriosa. "Todo lo que ha tenido en el mundo un poder arrollador —observó en cierta ocasión Gustavo Le Bon-, ya hayan sido Ideas u hombres, ha impuesto su autoridad principalmente por medios cuya fuerza irresistible se expresaba con la palabra 'prestigio'... El prestigio, en realidad, es una especie de dominio que ejerce sobre nuestra alma un individuo, una obra o una idea..." Ese dominio "paraliza nuestra facultad crítica" y nos llena de "asombro y respeto..." [32]

El señor Gladstone prefería con mucho el "honor" al "prestigio". Pero, naturalmente, según ha observado Harold Nicolson,[33] el sentido de la palabra prestigio varía en los diferentes países del mundo occidental.* Además, los hombres poderosos no quieren creer que el prestigio es simplemente algo delicado que se le da al poderoso. Quieren que su prestigio implique que otras personas están dispuestas a creer en su poder "sin que ese poder tenga que ser demostrado ni ejercido". Pero tampoco este concepto es completo ni satisfactorio. En realidad, es un concepto del prestigio muy conveniente para los ya poderosos, para los que pueden conservar-

y la reina estuvieron la mayor parte del tiempo, e indudablemente Jim FarIey fue el único miembro del gabinete, además de los Hull, a quien se consideró digno de figurar entre los elegidos. Pero estaban allí J. P. Morgan, y John D. Rockefeller Jr., y la señora de Cornelius Vanderbilt, etc. El resto de los miembros del Gabinete se mezclaron con la multitud vulgar que paseaba sobre el césped, unas mil quinientas personas, y a intervalos no muy.frecuentes el rey y la reina descendían graciosamente entre aquella multitud haciendo un saludo acá y allá y *siendo* presentados a algunos de los más distinguidos." [30]

* En Francia, la palabra "prestigio" implica una asociación.emocional con fraudulencia ilusionismo o por lo menos con algo adventicio. También en Italia se' usa frecuentemente esta palabra para significar algo "engañoso, ofuscante o legendario". En Alemania: donde es una palabra totalmente extranjera corresponde a *Ansehen* o estimación, o a *der Nimbus,* proximo a nuestro *glamour;* o es una variante de "honor nacrona1", con la obstinación histérica que en todas partes va asociada a esas palabras.

lo a poca costa, sin tener que usarlo. Y, naturalmente, a esas personas les resulta cómodo creer que su reputación se funda en virtudes amables y no en la fuerza del pasado.

No obstante, es indudable que la fuerza de los cañones o del dinero no es todo lo que da prestigio. Con la fuerza tiene que mezclarse alguna reputación para crear prestigio. Una minoría no puede *adquirir* prestigio sin poder, ni puede *conservarlo* sin reputación. Su fuerza y sus triunfos pasados hacen una reputación sobre la cual el prestigio puede navegar durante algún tiempo. Pero el poder de una minoría basada en la reputación solamente, ya no puede conservarse frente a la reputación basada en el poder.

Si el prestigio de los círculos de *élite* contiene un factor importante de reputación moral, pueden conservarlo aunque pierdan mucho poder; si tienen prestigio con poca reputación, aquél puede ser destruido por una disminución de poder, aunque sea pasajera y relativa. Quizá es eso lo que les sucedió a las sociedades locales y a los grupos de 400 metropolitanos de los Estados Unidos.

En su teoría del prestigio norteamericano, Thorstein Veblen, interesado sobre todo en considerarlo una satisfacción psicológica, tendió a menospreciar la función social de gran parte de lo que describe. Pero el prestigio no es solamente una necedad social que satisface el ego individual, sino que, ante todo, sirve a una función unificadora. Muchos de los fenómenos sociales que tanto divertían a Veblen -en realidad casi toda la "conducta relativa a la posición social"- sirven de intermediarios entre las *élites* de diferentes jerarquías y regiones. Los lugares distinguidos son los sitios de reunión de las diferentes minorías que tienen el poder de decidir, y las actividades del ocio son un modo de conseguir la coordinación entre sectores y elementos diversos de la clase alta.

Lo mismo que las familias de abolengo y las escuelas distinguidas, las actividades relativas a la posición social proporcionan también un mercado matrimonial cuyas funciones van mucho más allá de las satisfacciones de la elegancia ostentosa, de las orquídeas obscuras y del raso blanco: sirven para mantener intacta y agrupada una clase rica, vinculando esa clase a las legalidades de las estirpes de sangre mediante el monopolio de sus hijos e hijas.

La exclusividad del "esnobismo" proporciona el aislamiento a quienes pueden permitírselo. Excluir a los demás permite al elevado y poderoso montar y sostener una serie de mundos privados en que se pueden discutir, y se discuten. diferentes cuestiones con las que preparan informalmente a sus jóvenes en el temple necesario para tomar decisiones. De este modo, combinan la decisión impersonal con sensibilidades informales y moldean la estructura de carácter con una *élite.*

Hay otra función -la más importante hoy en día- del prestigio y de la conducta relativa a la posición social. El prestigio refuerza al poder, convirtiéndolo en autoridad y protegiéndolo contra todo reto social. "El prestigio que se pierde por falta de éxito

—ha observado Le Bon- desaparece en ur, corto espacio de tiempo. También puede perderse, pero más lentamente si se le somete a discusión. . . Desde el momento en que se le pone en duda deja de ser prestigio. Los dioses y los hombres que han conservado su prestigio durante mucho tiempo, no han tolerado nunca que se les discuta. Para que la muchedumbre lo admire, debe mantenerse a distancia." [34]

"El poder por el poder" se funda psicológicamente en la satisfacción que produce el prestigio. Pero Veblen se reía tan fuerte y tan consecuentemente de los criados, los perros, las mujeres y los deportes de la *élite,* que no pudo ver que su actividad militar económica y política no era pura broma. En resumen, no consiguió relacionar una opinión acerca del poder de la *élite* sobre los ejércitos y las fábricas con lo que él consideraba, muy justamente, sus diversiones. En mi opinión, no tomó bastante en serio la posición social porque no vio su plena e intrincada importancia para el ejercicio del poder. Vio la "clase mantenida" y "la población subyacente", pero en su tiempo no podía, realmente, comprender el prestigio de la minoría del poder.:"

El fondo de la concepción del prestigio sustentada por Veblen, y hasta algunos de sus términos, fueron expuestos por John Adams a. fines del siglo XVIII.[36] Pero reconocer que John Adams anticipó muchas de las ideas de Veblen no es, de ningún modo, despreciar a Veblen; pues ¿no es su teoría, esencialmente, un trozo de sabiduría universal, conocido durante mucho tiempo y quizá formulado muchas veces, pero expuesto por Vebien en forma magnífica y en un tiempo en que pudo ser entendido por un público ilustrado? Pero Adams fue más lejos que Veblen por lo menos en dos aspectos: era más agudo, psicológicamente, y más complicado; entre sus comentarios encontramos también algunos pasajes en que trata de relacionar los fenómenos de la posición social, concebidos como las realidades de la vida social y personal, con la esfera política, concebida, al modo que solía hacerlo su generación, como un problema consistente en estructurar una constitución. Adams comprende el sistema de posiciones sociales de una nación de una manera como no lo comprendió Vebien, en su importancia política, y. en este punto lo mejor que podemos hacer es escuchar al propIO John Adams:

"El lecho de muerte, se dice, revela el vacío de todos los títulos. Puede ser. ¿Pero no revela igualmente la inutilidad de la riqueza, del poder, de la libertad y de todas las cosas de esta tierra?,'. ¿Se inferirá de ahí que la fama, la libertad, la propiedad y la Vida habrán de ser despreciadas y abandonadas? ¿Se abandonarán las leyes y el gobierno, que regulan las cosas sublunares, porque parecen pequeñeces a la hora de la muerte?

"... Las recompensas ... en esta vida, son la *estimación* y la *admiración* de los demás, y los castigos son el *desdén* y el *desprecio,* y nadie puede imaginarse que éstos no sean tan reales como aque-

llas. El deseo de la estimación ajena es un deseo de naturaleza tan real como el hambre, y el desdén y el despr,ecio del mundo un castigo tan severo como la gota o el mal de piedra... Uno de los fines principales del gobierno es regular esta.pasión, que a.su .vez se convierte en un medio Importante de gobierno. Es el úmco mstrumento adecuado de orden y subordinación en la sociedad, y sólo exige obediencia efectiva a las leyes, ya que sin ella ni la razón humana ni los ejércitos permanentes producirían aquel gran efecto. Toda cualidad personal y todo acrecentamiento de fortuna se apetecen proporcionalmente a su capacidad para satisfacer ese deseo universal de estimación, simpatía, admiración y congratulaciones del público...

"La oportunidad excitará, en general, la ambición de aspirar a esas cosas, y si pudiera ocurrir el caso improbable de una excepción a esta regla, se sospechará y temerá siempre, en tales .circunstancias, el peligro de tales causas. Podemos ver en seguida que una forma de gobierno en que cada pasión tiene un contrapeso adecuado, es la única que puede proteger al público de los peligros y desmanes de esas rivalidades, celos, envidias y odios."

¿Qué tiene exactamente que decir la teoría de Veblen relativa a las posiciones sociales acerca del funcionamiento de la economía política? Los 400 metropolitanos -sobre los cuales escribió Veblen- no llegaron a constituir el centro de un sistema nacional de prestigio. Las celebridades profesionales de los medios de comunicación de masas carecen de todo poder estable y, en realidad, son figuras efímeras entre aquéllas a quienes celebramos.

Pero hay una demanda de *élite* para cierta especie de organización de prestigio duradero y permanente, que el análisis de Veblen olvida. Es una "necesidad" sentida de un modo totalmente consciente y de manera profunda por la minoría de la riqueza y en eSpecial por la minoría del poder de los Estados Unidos actuales.

Durante el siglo XIX ni la minoría política ni la militar pudieron situarse firmemente a la cabeza, o siquiera cerca de ella, de un sistema nacional de prestigio. Las indicaciones de John Adams, que se inclinaban en esta dirección, no fueron recogidas;" Otras fuerzas, y no un sistema oficial de distinción y de honor son las que dieron a la política norteamericana el orden que la informaba. La minoría económica -y por esta sola razón tiene una importancia única- ascendió al poder económico en grado tal que pudo impedir cualquier intento para fundar el sistema nacional de posiciones sociales sobre estirpes familiares duraderas.

Pero en los treinta últimos años ha habido señales de una fusión de posiciones entre las minorías económica, política y militar. Como minoría del poder, han empezado a procurar, como lo han procurado siempre los hombres poderosos en todas partes, reforzar su poder con el manto de una posición de autoridad; han comenzado a consolidar sus nuevos privilegios de posición social -popularizados en cuanto a la cuenta de gastos, pero hondamente enrai-

zadas en su estilo corporativo de vida. Cuando lleguen a comprobar. plenamente cuál es su posición en el mundo cultural de las naciones, ¿se contentarán con los bufones y las reinas —es decir, con las celebridades profesionales-- como representantes del mundo de su nación norteamericana?

Horacio Alger resistió hasta la hora de la muerte, pero en momento oportuno, ¿no llegarán los norteamericanos celebrados a coincidir más claramente con los más poderosos entre ellos? Se presupone que han de respetarse siempre los ritos de la jefatura democrática, pero en momento oportuno, ¿no llegará a ser oficial el esnobismo y a verse sorprendida en su clase y jerarquía adecuadas la población subyacente? Puede parecer que creer otra cosa es rechazar todo lo aplicable a la historia de la humanidad. Pero, por otro lado, la retórica liberal -como disfraz del poder efectivo- y la celebridad profesional -como confusión de posiciones sociales- permiten a la minoría del poder mantenerse fuera del haz de los reflectores. No es cierto, de ningún modo, precisamente en esta coyuntura histórica, que no se sienta perfectamente contenta de permanecer al margen de la notoriedad.

5 Entre tanto, las celebridades norteamericanas abarcan tanto las triviales como las más serias. Detrás de todos los nombres están las imágenes presentadas en los periódicos y en la pantalla del cine, en la radio y la televisión, y en ocasiones no presentadas, sino simplemente imaginadas. Pues actualmente todos los individuos de las capas superiores son considerados por los de las inferiores como celebridades. En el mundo de las celebridades, vistos en el espejo de aumento de los medios de comunicación en masa, hombres y mujeres forman actualmente un caleidoscopio de imágenes sumamente divertidas.

En el centro de Nueva York, en una calle corta con un cementerio en un extremo y un río en el otro, individuos ricos se apean de las limusinas de poderosas compañías. En la cumbre achatada de una colina de Arkansas, el nieto de un magnate fallecido está creando una granja con el entusiasmo de un niño de escuela.[38] Detrás de una mesa de caoba en la sala de camanillas políticas del Senado de los Estados Unidos, siete senadores se inclinan hacia los objetivos de la televisión. Se dice que en Tejas un petrolero gana doscientos mil dólares diarios." En un lugar de Maryland gentes vestidas con chaquetas rojas cabalgan tras sus jaurías de caza; en un piso de la Park Avenue, la hija de un minero de carbón, que ha vivido casada durante veinte meses, acaba de decidirse a aceptar un arreglo por cinco millones y medio de dólares.t" En Kelly Field el general pasea despreocupadamente entre filas de hombres trabajosamente rízidos: en la Calle Cincuenta y Siete, mujeres dispendiosas contemplan los bien preparados maniquíes. Entre Las Vegas y Los Angeles, una condesa, norteamericana de nacimiento, es hallada muerta en su departamento del ferrocarril, tendida cuan larga

era, envuelta en un abrigo de visón y al lado de joyas por valor de un cuarto de millón de dólares." Reunido en Bastan, un consejo de directores ordena que tres fábricas se trasladen, sin obreros, a Nashville. Y, en Washington, D. C., un político sobrio, rodeado de altos asesores militares y políticos, ordena a un equipo de aviadores norteamericanos que vuelen hacia Hiroshima.

En Suiza residen los que no conocen el invierno sino como estación deportiva, y en las islas del Sur los que nunca sudan al sol salvo en sus diversiones de febrero. En todo el mundo, como señores de la creación, están los que, viajando, disponen de las estaciones y, dueños de muchas casas, del paisaje mismo que han de ver cada mañana o cada tarde al despertar. Ahí están el whiskey viejo y el vicio nuevo; la muchacha rubia con la boca húmeda dispuesta a dar la vuelta al mundo; el Mercedes plateado que trepa por la curva de la montaña para ir a donde quiere por el tiempo que quiera. Comunican de Washington, D. C., y de Dallas, Tejas, que 103 mujeres han pagado 300 dólares cada una por un lápiz labial de oro. En un yate tripulado por diez hombres, en frente de los Keys, un hombre distinguido se tumba en su litera, preocupado por el informe de su oficina de Nueva York, acerca de las actividades de los agentes del Departamento de Rentas Internas.

He aquí a los funcionarios de los grandes escritorios con cuatro teléfonos, a los embajadores en las salas de visitas hablando seriamente, pero con cierta ligereza. He ahí a los hombres que salen del aeropuerto en automóvil, Con un policía secreto al lado del chofer, un motociclista a cada lado y otro detrás. He ahí a las personas cuyas circunstancias les hacen independientes de la buena voluntad de los demás, que no esperan nunca a nadie pero que son esperadas siempre. He ahí a las personas muy importantes que durante las guerras van y vienen por parejas en el *jeep* del general. He ahí a las que han llegado a altos cargos, que han sido elevadas a empleos distinguidos. Es evidente, por el timbre de sus voces, que han sido preparadas, cuidadosa pero casualmente, para ser alguien.

He ahí los nombres, las caras y las voces que están siempre ante vosotros, en los periódicos y en la radio, en los noticieros cinematográficos y en la pantalla de la televisión; y también los nombres y las caras que no conocéis ni aun desde lejos, pero que en realidad dirigen las cosas, o por lo menos así lo dicen las fuentes informadas, aunque no podréis comprobarlo nunca. He aquí a los "alguien" a quienes se considera dignos de ser conocidos: ahora son nuevos, pero después serán historia. He ahí a los hombres que tienen una oficina jurídica y cuatro contadores. He ahí a los hombres que tienen posiciones ventajosas. He ahí todas las mercancías costosas, de las que parecen apéndices los ricos. He ahi el dinero, que habla con su voz fuerte y sedosa de riqueza, de poder, de celebridad.

5

LOS MUY RICOS

MUCHOS norteamericanos creen actualmente que las grandes fortunas del país se hicieron antes de la Primera Guerra Mundial, o por lo menos que se desmenuzaron para siempre en las crisis de 1.929. Créese que excepto quizá en Tejas ya no hay personas muy ricas, y que, aun cuando las haya, son simplemente ancianos herederos a punto de morir que dejan sus millones a los recaudadores de impuestos y a obras de caridad favoritas. En otro tiempo hubo en los Estados Unidos gentes fabulosamente ricas; ahora, aquel tiempo ha pasado y sólo hay clase media.

Esas ideas no son completamente exactas. Como mecanismo para producir millonarios, el capitalismo norteamericano está en mejor forma de lo que supone ese infundado pesimismo. Los fabulosamente ricos, así como los simples millonarios, son muchos todavía entre nosotros; además, desde que los Estados Unidos se organizaron para la Segunda Guerra Mundial, se han incorporado a sus filas tipos nuevos de "hombres ricos" con tipos nuevos de poder y de prerrogativas. Juntos, forman los ricos corporativos en los Estados Unidos, cuya riqueza y poder es comparable hoy con los de cualquier sector social de cualquier lugar y cualquier tiempo en la historia del mundo.

1 Resulta divertido observar cómo el mundo erudito ha modificado sus opiniones acerca de los círculos de los grandes negocios, de los que forman parte los muy ricos. Cuando por primera vez se descubrieron en letra impresa los grandes magnates, el periodismo de escándalo tenía su contrapartida en las revistas y los libros académicos; en el decenio de los treintas los Potentados del Robo Se abrieron su camino hacia la infamia, al convertirse en un gran éxito de la Modern Library la obra olvidada de Gustavus Myers, y Matthew Josephson y Ferdinand Lundberg en los. hombres que había que citar. Precisamente ahora, con la tendencia conservado-

ra de la posguerra, los ladrones potentados se están transformando en los estadistas industriales. Las grandes compañías anónimas, llenas de conciencia de la publicidad, van teniendo sus historias escritas eruditamente, y la pintoresca imagen del gran magnate se va convirtiendo en la de un héroe económico constructivo de cuyas grandes hazañas se han beneficiado todos y de cuyo carácter derivan los directivos de las compañías su derecho a mandar y las buenas y sólidas ideas que justifican el que lo hagan. Es como si los historiadores no pudieran tener en la cabeza un período de cien años de historia, sino que miraran el conjunto minuciosamente a través de los lentes políticos de cada administración o gobierno.

Disponemos ampliamente de dos explicaciones para el fenómeno del hombre muy rico, tanto de ahora como del pasado. La primera, que tuvo su origen en el periodismo de escándalo, la expuso mejor que nadie Gustavus Myers, cuya obra es una glosa gigantesca, hecha con pedantesca minuciosidad, de las palabras de Balzac según las cuales detrás de toda gran fortuna hay un crimen. Los ladrones potentados, como han venido a ser llamados los magnates de la pos-Guerra de Secesión, caían sobre la inversión pública de modo muy parecido a como puede caer sobre una ganga una muchedumbre de mujeres un sábado por la mañana. Explotaban los recursos nacionales, desencadenaban entre sí guerras económicas, formaban coaliciones, convertían en capital privado la riqueza pública y empleaban todos los procedimientos para conseguir sus fines. Hacían convenios con los ferrocarriles para conseguir rebajas, compraban periódicos y directores; mataban los negocios independientes que les hacían la competencia, y empleaban a abogados de talento y estadistas de reputación para sostener sus derechos y garantizar sus privilegios. *Hay* algo demoniaco en esos señores de la creación; no es mera retórica llamarlos potentados del robo. Quizás no hay procedimiento económico honrado para acumular 100 millones de dólares destinados al uso particular; aunque, naturalmente, a lo largo del camino pueden delegarse los procedimientos poco honrados y conservarse limpias las manos del que se apropia el dinero. Si toda gran riqueza no es riqueza fácil, toda riqueza fácil que se ahorra es grande. Según suele decirse, vale más tomar diez centavos de cada persona de una muchedumbre de diez millones mediante una sociedad anónima, que 100,000 dólares de cada uno de diez bancos bajo la amenaza de una pistola. Es también más seguro.

Estas crueles imágenes de los grandes ricos han sido recusadas frecuentemente, no tanto señalando errores de los hechos alegados, como afirmando que son consecuencia de estimaciones hechas desde el punto de vista de la legalidad, la moralidad y la personalidad, y que una opinión más adecuada tendría en cuenta la función que los opulentos magnates han realizado en su tiempo y lugar. De acuerdo con esa opinión, que ha sido sustentada con gran talento por Joseph Schumpeter, se consideran los gigantes de la riqueza

como hombres situados en los puntos focales de la "corriente perenne de innovaciones" que fluye a través de la época de esplendor del capitalismo. Por su personal perspicacia y su esfuerzo supernormal, crearon y unificaron empresas particulares que encarnan nuevas técnicas industriales y financieras o maneras nuevas de usar las antiguas. Esas técnicas y las formas sociales que han asumido son los verdaderos motores del progreso capitalista, y los grandes magnates que las crearon y las gobiernan son los que marcan el paso al movimiento capitalista mismo. De esta manera, Schumpeter combina una teoría del progreso capitalista con una teoría de la estratificación social para explicar, y en realidad para celebrar, la "destrucción creadora" de los grandes hombres de empresa.'

Esas imágenes contradictorias -la del ladrón y la del innovador- no se oponen entre sí necesariamente: pueden ser ciertos muchos rasgos de ambas, porque difieren principalmente en el contexto o ambiente en que prefieren, quienes las sustentan, ver a los acumuladores de grandes fortunas. Myers se interesa sobre todo por las condiciones legales y las violaciones de las leyes, y por los rasgos psicológicos más brutales de los hombres; Schumpeter se interesa por el papel de éstos en el mecanismo tecnológico y económico de las diferentes fases del capitalismo, aunque también él se siente libre y cómodo con sus valoraciones morales, al creer que únicamente individuos de superior perspicacia y energía en cada generación son elevados hasta la cumbre por el mecanismo que se supone que crean ellos y cuyo centro ocupan.

El problema de los muy ricos es un ejemplo del problema más general relativo al modo como los hombres se relacionan individualmente con las instituciones, y cómo, a su vez, las instituciones particulares y los individuos humanos se relacionan con la estructura social en que representan sus papeles. Aunque algunas veces los hombres moldean las instituciones, las instituciones siempre seleccionan y forman a los hombres. En cualquier época dada, podemos equilibrar el peso del carácter, la voluntad o la inteligencia de los individuos con la estructura institucional objetiva que les permite ejercitar sus facultades.

No es posible resolver esos problemas refiriéndose anecdóticamente ya a la astucia o la sagacidad, al dogmatismo o la determinación, a la inteligencia natural o a la buena suerte, al fanatismo o a la energía sobrehumana, de los hombres muy ricos en cuanto individuos. Eso no son más que vocabularios diferentes, que implican juicios morales diferentes, con que pueden caracterizarse las actividades de los acumuladores de riqueza. Ni la crueldad y la ilegalidad, con que tiende a darse por satisfecho Gustavus Myers, ni el talento industrial previsor, con que parecen sentirse felices hoy muchos historiadores, son *explicaciones:* no son más que acusaciones o apologías. Por esto es por lo que los modernos psicólogos sociales no se conforman con explicar la aparición de un estrato

social y económico con una referencia moral a los rasgos personales de sus individuos.

La clave más útil, y la que más fácilmente encuentra apoyo en la mentalidad moderna, la proporcionan circunstancias más objetivas. Debemos comprender la estructura objetiva de oportunidades, así como los rasgos personales que permiten a ciertos individuos, y los incitan, a explotar esas oportunidades objetivas que la historia económica les ofrece. Ahora bien, es perfectamente obvio que los rasgos personales necesarios para subir y para mantener su posición entre *gangsters* han de ser diferentes de los necesarios para triunfar entre pacíficos pastores. Es igualmente obvio que en el capitalismo norteamericano los individuos que se elevaron en 1870 necesitaron cualidades diferentes de los que se elevaron ocho décadas más tarde. Por consiguiente, parece que no viene al caso buscar la clave para explicar el fenómeno de los muy ricos en los resortes secretos de sus personalidades y costumbres.

Además, las explicaciones de los ricos como hecho social por referencia a sus rasgos personales como individuos son, por lo general, tautológicas. Por ejemplo, la prueba del "talento" en una sociedad en que el dinero es un valor soberano, se toma habitualmente por la capacidad para ganar dinero: "Si es usted tan listo, ¿por qué no está rico?" Y como el criterio para juzgar el talento es el ganar dinero, el talento se gradúa, naturalmente, por la riqueza, y los ricos poseen el mayor talento. Pero si es así, no puede emplearse el talento como explicación de los ricos; emplear la adquisición de riqueza como una señal de talento, y emplear después el talento como una explicación de la riqueza, es simplemente jugar con dos palabras que expresan el mismo hecho: la existencia de los muy ricos.

La forma de la economía en los días de la adolescencia de Carnegie fue más importante para sus posibilidades que el hecho de que tuviera una madre de carácter práctico. Por muy "despiadado" que haya sido el comodoro Vandcrbilt, difícilmente hubiera conseguido apropiarse ferrocarriles, si el ambiente político no hubiera sido extraordinariamente corruptible. Y supóngase que la Ley Sherman se hubiera aplicado de manera que hubiera destruido los apoyos jurídicos de las grandes compafiias." ¿Dónde estarían ahora los muy ricos de los Estados Unidos, cualesquiera que fueran sus características psicológicas? Para comprender el fenómeno de los muy ricos en los Estados Unidos es más importante conocer la distribución geográfica del petróleo y la estructura del sistema tributario, que los rasgos psicológicos de Haroldson L. Hunt; más importante conocer la estructura jurídica del capitalismo norteamericano y la corruptibilidad de sus agentes, que la primera infancia de John D. RockefelIer; más importante conocer los progresos técnicos del mecanismo capitalista que la ilimitada energía de Henry Ford; más importante conocer los efectos de la guerra sobre la necesidad de petróleo y el portillo para eludir los impuestos du-

rante la deflación, que la indudable sagacidad de Sid Richardson; más importante conocer la creación de un sistema de distribución nacional y del mercado de masas, que el espíritu ahorrativo de F. W. Woolworth. Quizá J. P. Margan sufrió cuando niño graves sentimientos de insuficiencia, quizás su padre creyó que nunca sería nada, y quizás esto despertó en él un anhelo desordenado de poder por el poder mismo; pero todo eso no habría tenido consecuencias si hubiera vivido en una aldea de campesinos en la India en 1890. Si queremos comprender a los muy ricos, tenemos que conocer primero la estructura política y económica de la nación en que llegaron a ser muy ricos.

Requiere muchos tipos diversos de hombres y grandes cantidades de concesiones nacionales gobernar el capitalismo como aparato productor y máquina de hacer dinero. Ningún tipo de hombre habría acumulado las grandes fortunas si no se hubieran dado determinadas condiciones de naturaleza. económica, material y política. Las grandes fortunas norteamericanas son aspectos de un tipo especial de industrialización que tuvo lugar en un país determinado. Ese tipo de industrialización, que comprende empresas absolutamente privadas, permitió a los individuos ocupar posiciones estratégicas desde las que pueden dominar los fabulosos medios de producción de que dispone el hombre; une la fuerza de la ciencia y del trabajo; controla la relación del hombre con la naturaleza, y saca de ella millones y millones. Y no es que estemos seguros de esto después de haber visto que las cosas han ocurrido así: podemos predecirlo fácilmente de naciones aún no industrializadas y podemos confirmarlo observando otros modos de industrialización.

La industrialización de la Rusia Soviética ha revelado ahora claramente al mundo que es posible realizar una industrialización rápida sin los servicios de un sector privado de multimillonarios. Que la Unión Soviética lo haya hecho a costa de la libertad política, no altera el *hecho* de la industrialización. La empresa privada -y sus acumulaciones multimillonarias concomitantes- es sólo un modo, y no el único modo, de industrializar una nación. Pero en América ha sido el modo en que un gran continente rural se ha transformado en una gran red industrial. Y fue un modo que incitó a los grandes acumuladores a sacar sus fortunas del proceso industrial y les permitió hacerlo.

Las oportunidades para apropiarse grandes fortunas a cuenta de la industrialización de los Estados Unidos han incluido muchos hechos y fuerzas que no fueron ni podían ser contingentes respecto de la clase de hombres que han sido los muy ricos ni de lo que hayanhecho o dejado de hacer.

Los hechos básicos del caso son más bien sencillos. Había un dominio continental lleno de recursos naturales intactos, en el cual inmigraron millones de almas. Como la población aumentaba constantemente el valor de la tierra subía del mismo modo. Al aumentar la población form6 en seguida un mercado creciente para los

productos de la tierra y de la industria, y una provisión cada vez mayor de mano de obra. Como el sector agrícola de la población aumentaba sin cesar, los industriales no dependían de sus propios obreros de las fábricas y las minas para tener mercado.

Esos hechos relativos a la población y a los recursos no conducen por sí mismos a las grandes acumulaciones. Para esto se necesita una autoridad política complaciente. No es necesario referir anécdotas sobre las ilegalidades legales y las ilegalidades manifiestas que los muy ricos de cada una de nuestras tres generaciones han practicado con éxito, porque son muy conocidas. No es posible juzgar cuantitativamente las consecuencias prácticas sobre las acumulaciones de grandes fortunas, porque carecemos de la información necesaria. Pero los hechos generales son claros: los muy ricos se valieron de las leyes vigentes, las burlaron y violaron, e hicieron que se promulgaran leyes para su beneficio directo.

El Estado garantizó el derecho de la propiedad privada; legalizó la existencia de las sociedades anónimas, y con nuevas leyes, interpretaciones e incumplimientos hizo posible su creación. En consecuencia, los muy ricos pudieron emplear el artilugio de la sociedad anónima para emprender muchas aventuras a la vez y especular con el dinero de otras personas. Al ser declarado ilegal el *trust,* la legislación sobre compañías por acciones permitió que una sociedad pudiera tener legalmente acciones de otra. No tardó "la formación y financiación de compañías por acciones en ofrecer el modo más fácil de hacerse rico rápidamente que haya existido nunca legalmente en los Estados Unidos".[3] En los últimos años de altos impuestos, una combinación de "cancelación de impuestos" y de ganancias del capital contribuyó a la acumulación de fortunas privadas antes de haberse constituido como sociedades anónimas.

Muchas teorías modernas del desarrollo industrial subrayan los progresos técnicos, pero el número de inventores entre los muy ricos es tan pequeño, que no se le puede tomar en cuenta. En la realidad de los hechos, no es el inventor de talento ni el capitán de industria quienes llegaron a ser muy ricos, sino el general de las finanzas. Este es uno de los errores de la idea de Schumpeter sobre la "corriente de innovaciones": confunde sistemáticamente el adelanto tecnológico con la manipulación financiera. Lo necesario, como en cierta ocasión advirtió Frederick Lewis Allen, "no son conocimientos especializados, sino habilidad de vender unida al talento para manejar los millones y el mecanismo de ventas e inversiones de una gran casa de banca, y también para manejar los servicios de astutos abogados de empresa y de agentes del mercado de valores".[4]

Para comprender las apropiaciones privadas de los muy ricos, hemos de tener también presente que el desarrollo de la industria privada en los Estados Unidos ha sido suscrito en gran parte por donaciones hechas a expensas de la riqueza pública. El gobierno federal y los de los Estados y localidades dieron gratuitamente tie-

rras para los ferrocarriles, pagaron el costo de los fletes y el transporte de la correspondencia importante. Se dio mucha más tierra gratuita a las empresas de negocios que a los pequeños colonos independientes. Se decidió por ley que el carbón y el hierro no quedaran incluidos en los derechos sobre el mineral que el gobierno tenía en la tierra que arrendaba. El gobierno subvencionó a la industria privada manteniendo. altas tarifas aduanales, y si los contribuyentes de los Estados Unidos no hubieran pagado de su bolsillo una red de carreteras pavimentadas, la astucia y el carácter ahorrativo de Henry Ford no le habrían permitido acumular miles de millones procedentes de la industria del automóvil."

En las economías capitalistas, las guerras ofrecen muchas oportunidades para la apropiación privada de fortuna y poder. Pero los complicados hechos de la Segunda Guerra Mundial han hecho que las apropiaciones anteriores parezcan verdaderamente insignificantes. Entre 1940 y 1944 se dieron a las compañías privadas unos 175,000.000,000 de dólares por virtud de contratos para el abastecimiento de materias básicas. Las dos terceras partes íntegras de esa CIfra fueron a manos de un centenar de compañías -en realidad, casi la tercera parte, fue a manos de diez empresas particulares. Esas compañías ganaron dinero después vendiendo lo que habían producido para el gobierno. Se les concedieron prioridades y asignaciones para materiales y piezas de recambio, ellas decidieron la cantidad de ambas cosas que debían pasar a sub-contratistas, y quiénes y cuántos debían ser éstos; se les permitió ampliar sus instalaciones en condiciones de amortización extraordinariamente favorables (el 20% anual) y con privilegios tributarios. En vez de los veinte o treinta años habituales, pudieron cancelar el costo en cinco. Esas fueron también, en general, las mismas compañías que manejaron las instalaciones propiedad del gobierno y obtuvieron las opciones más favorables para "comprarlas" después de la guerra.

Había costado unos 40,000.000,000 de dólares construir todas las instalaciones fabriles existentes en los Estados Unidos en 1939. En 1945 se habían gastado 26,000.000,000 más en instalaciones y equipos nuevos de alta calidad, cuyas dos terceras partes fueron pagadas directamente con fondos del gobierno. De esos 26 mil millones, unos 20 mil se emplearon en producir artículos para tiempos de paz. Si a los cuarenta mil millones anteriores añadimos estos 20 mil millones, tenemos un plan de producción de 60 mil millones disponible para el período de la posguerra. Las 250 compañías primcIpaIes poseían en 1939 el 65% aproximadamente de las instalaciones entonces existentes, manejaron durante la guerra el 79% de todas las nuevas instalaciones manejadas por empresas particulares y hechas con dinero del Estado, y retuvieron el 78% de todos los contratos activos para suministros de guerra hasta septiembre de 1944. No es de extrañar que en la Segunda Guerra Mundial las pequeñas fortunas se hicieran grandes y que se crearan muchas nuevas fortunas pequeñas.

2 Antes de la Guerra de Secesión, sólo un puñado de hombres ricos, particularmente Astor y Vanderbilt, eran multimillonarios en una escala verdaderamente norteamericana. Pocas de las grandes fortunas excedían de un millón de dólares; de hecho, Jorge Washington, que en 1799 dejó una posesión valorada en 530,000 dólares, era considerado corno uno de los norteamericanos más ricos de su tiempo. En el decenio 1840-1850, en la ciudad de Nueva York y en todo Massachusetts había únicamente treinta y nueve millonarios. En realidad, la palabra "millonario" no fue acuñada hasta 1843, en que, con motivo de la muerte de Peter Lorrillard (rapé, banca, propiedades rústicas) los periódicos necesitaron un vocablo que expresara gran opulencia."

Después de la Guerra de Secesión, esos hombres de las primeras grandes fortunas fueron considerados "Fundadores de Familias", la sombra que proyectaba socialmente su riqueza influyó en la lucha por la situación social dentro del grupo de los 400 metropolitanos, y a su debido tiempo sus fortunas se convirtieron en partes del alto mundo corporativo de la economía norteamericana. Pero las primeras fortunas verdaderamente grandes se hicieron durante la transformación económica de la época de la Guerra de Secesión y salieron de la decisiva corrupción que parece formar parte de todas las guerras norteamericanas. El capitalismo rural y comercial se transformó entonces en una economía industrial, dentro de la estructura jurídica de los aranceles, de la Ley Bancaria Nacional de 1863 y, en 1868, de la Enmienda Décimocuarta, las cuales, por interpretaciones posteriores, santificaron la revolución económica que representa la sociedad anónima. Durante este cambio en la estructura política y en la base económica, la primera generación de los muy ricos llegó a poseer fortunas que empequeñecieron a todas las que se habían hecho anteriormente. No sólo eran más altas las cimas de la pirámide de dinero, sino que la base de los altos niveles era aparentemente más ancha. Una investigación de 1892 reveló la existencia de no menos de 4,046 millonarios nortearnericanos."

En nuestros propios días de desplome y de guerras, se discute acerca del número y valor -y aun de la misma existencia- de grandes fortunas norteamericanas. Pero todos los historiadores parecen estar de acuerdo respecto del período final del siglo XIX: entre la Guerra de Secesión y la Primera Guerra Mundial ascendieron a la preeminencia grandes capitanes de fortunas enormes.

Tomaremos esa generación que llegó a la plena madurez en el último decenio del siglo pasado, como la primera generación de los muy ricos; pero la utilizaremos únicamente corno cota topográfica para las dos generaciones siguientes, la segunda, que llegó a la madurez hacia 1925, y la tercera, de mediados del siglo XX. Además, no estudiaremos sólo los seis o siete hombres más conocidos sobre los que han basado sus críticas y sus adulaciones los libros de texto de los historiadores. Para cada una de esas tres generaciones, he-

mas recogido información sobre los noventa individuos más ricos. En total, nuestro estudio de esas tres nóminas nos permite ampliar nuestra perspectiva del rico norteamericano hasta incluir 275 hombres y mujeres, cada uno de los cuales ha poseído un mínimo de unos 30 millones de dólares." *

Entre los muy ricos se encuentran individuos que han nacido pobres e individuos que han nacido ricos, hombres que fueron —y son-- tan flameantes en el ejercicio del poder del dinero como en acumularlo, y otros tan míseros en sus vidas como duros en ganar sus fortunas. He aquí a John D. Rockefeller -piadoso hijo de un buhonero anabaptista- que creó, literalmente, veintenas de descendientes multimillonarios. Pero he ahí también a Henry O. Havemeyer, cuyo abuelo le dejó tres millones, y a Henrietta Green, a quien se instruyó siendo niña en la lectura de las páginas financieras del periódico y murió a los ochenta y dos años con una fortuna de 100 millones. Y no debemos olvidar a George F. Baker, Jr., graduado de Harvard y heredero de la presidencia de la First National Bank of New York, que se bañaba, se afeitaba y se vestía todas las mañanas en su rápido viaje desde Long Island hasta Wall Street, y que, en 1929, con otros seis banqueros, movilizó 250 millones de dólares en un esfuerzo inútil para contener el desplome bancario.l"

Los grandes ricos no son todos del pasado ni son todos de Tejaso Es verdad que cinco de nuestros *diez* más ricos actuales son de Tejas, pero de los 90 hombres y mujeres más ricos de 1950 de quien tenemos conocimiento suficiente, sólo el 10% son tejanos.

La literatura popular ofrece ahora muchas estampas de individuos fabulosamente ricos en diversas actitudes -augustas y ridiculas-; de diferentes orígenes -humildes y elevados-; de diferentes estilos de vida -alegres, tristes, solitarios, joviales. Pero, ¿qué significan todas esas estampas? Unos empezaron pobres, otros nacieron ricos; pero, ¿cuál es el hecho típico? ¿Y cuáles son las claves de su triunfo? Para averiguarlo, tenemos que ir más allá de los seis o siete magnates de cada generación, acerca de los cuales han proporcionado un anecdotario inagotable los historiadores sociales y los biógrafos. Tenemos que estudiar un número de individuos suficientemente grande para estar seguros de que tenemos un grupo representativo.

Las 275 personas sobre las cuales hemos recogido información representan el grueso de los individuos que los historiadores, los biógrafos y los periodistas conocen como las personas más ricas de los Estados Unidos desde la Guerra de Secesión: las 90 más ricas de 1900, las 95 más ricas de 1925, y las 90 más ricas de 1950. Únicamente estudiando estos grupos podremos hacer y contestar con al-

* Véase esta nota 9 para la exposición de los procedimirntos usados en la selección de los muy ricos.

guna exactitud las preguntas, engañosamente sencillas, que nos interesan acerca de los orígenes y las vidas de los muy ricos.

En la cumbre del grupo de 1900 está John D. Rockefeller con sus mil millones de dólares; en la cumbre de 1925 está Henry Ford 1 con sus mil millones; y en 1950 se dice (aunque no es tan seguro como en otras épocas) que H. L. Hunt tiene "mil o dos mil millones". Últimamente se ha calculado la fortuna de otro tejano, Hugh Roy Cullen, en mil millones.'! Estos tres o cuatro individuos son probablemente los más ricos entre los ricos norteamericanos: son los únicos poseedores de fortunas de mil millones de que están suficientemente seguros los biógrafos financieros.*

3 En ninguna de las tres últimas generaciones ha habido una mayoría de los muy ricos formada por hombres que han subido por sí mismos.

En el transcurso de la historia norteamericana desde la Guerra de Secesión, la proporción de los muy ricos cuyos padres trabajaron como pequeños agricultores o comerciantes, como oficinistas o como asalariados, ha disminuido incesantemente. Sólo el 9% de los muy ricos de nuestros días proceden de familias de clase baja, familias con sólo el dinero suficiente para cubrir las necesidades esenciales y algunas veces las comodidades más elementales.

La historia de la aportación de la clase media a los muy ricos es bastante regular: en la generación de 1900 aportó dos de cada diez; en 1925, tres; y en 1950 otra vez dos. Pero las aportaciones de la clase alta y de la clase baja han venido invirtiéndose constantemente. Aun en la famosa generación del siglo XIX, que los historiadores eruditos suelen estudiar con los detalles anecdóticos del mito del hombre que se hace a sí mismo, de los muy ricos procedían tantos (el 39%) de la clase alta como de la clase baja. Sin embargo, es cierto que en aquella generación el 39% de los

* La misma cantidad de dinero ha tenido, naturalmente, valores diferentes en épocas diferentes; pero no hemos dejado que este hecho madi: fique nuestras nóminas. *No* nos interesa aquí la cuestión de saber si 15 millones de dólares valían en 1900 tanto como 30 o 40 en 1950. Lo único que nos interesa son *los* más ricos de cada una de esas épocas, sin compararlos con los más ricos de otras ni con el ingreso y riqueza de la población en general. Por 10 tanto, presentamos aquí la riqueza de cada generación con el valor del dólar del tiempo en que cada una de ellas llegó aproximadamente a la edad de 60 años.

A causa del factor desconocido de la inflación, es necesario proceder con extremada cautela al interpretar hechos corno los siguientes: de la generación de 1950, incluido el milmillonario Hunt, se calcula que unas seis personas tienen más de 300 millones de dólares, y en las de 1900 Y 1925 no ha habido más de tres. En niveles más bajos de la pirámide de esos cimeros, la distribución según el tamaño de las fortunas es análoga en las tres generaciones. Aproximadamente, el 20% de cada grupo está en los 100 o más millones, y el resto se divide en proporciones iguales entre los 50-99 millones y los 30-49 millones.

muy ricos eran hijos de personas de la clase baja. En la generación de 1925 la proporción bajó al 12%, y en 1950, como ya hemos visto, al 9%. Por su parte, las clases altas aportaron el 56% en 1925 y el 68% en 1950.

La realidad y la tendencia son manifiestamente el reclutamiento entre la clase alta de la verdadera clase alta de la riqueza. La ri.queza no sólo tiende a perpetuarse, sino que, como veremos, también tiende a monopolizar las oportunidades nuevas para adquirir "gran riqueza". Siete entre diez de nuestros muy ricos actuales nacieron en hogares claramente pertenecientes a la clase alta, dos en el nivel de las comodidades propias de la clase media, y sólo uno en el ambiente de la clase baja.

Desde el punto de vista de la ocupación, la frase "clase alta" ha significado entre los muy ricos los grandes negocios. En ningún momento ha pasado del 8 ó el 9% de la población trabajadora en general el sector entero de los negocios; pero en esas tres generaciones de los muy ricos tomadas conjuntamente, siete entre diez de los padres han sido hombres de empresa de ciudad, uno fue un profesional, uno agricultor, y uno empleado de oficina o trabajador asalariado. A lo largo de las tres generaciones las proporcienes se han mantenido fijas. Los muy ricos -tanto de 1900 como de 1950— han salido del sector de los hombres de empresa; y, según veremos, muchos de ellos, en sus niveles más altos, y de manera más bien curiosa, han seguido manteniéndose activos como "hombres de empresa".

El 10%, aproximadamente de los que han poseído las grandes fortunas norteamericanas nacieron en países extranjeros, aunque sólo el 6% se formaron fuera de los Estados Unidos, inmigrando después de haber llegado a la edad adulta. De la generación de fmes del siglo XIX que llegó a la madurez en 1900, nacieron en el extranjero más, desde luego, que de la generación de 1950. El 13%, aproximadamente de los ricos de 1900 nacieron en el extranjero, mientras que en esa misma fecha tenía ese origen el 24% de la población adulta masculina de los Estados Unidos. En 1950, sólo el 2% de los muy ricos nació en el extranjero (mientras tenía el mismo origen el 7% de la población blanca de 1950).[12]

La costa oriental ha sido, naturalmente, la localidad histórica de los muy ricos: en total, ocho de cada diez de los que se formaron en los Estados Unidos lo hicieron en dicha región. En 1925 había tantos del Este (el 82%) como en 1900 (el 80%). Pero en 1950 la proporción del Este -entre la población del país en general- había bajado (al 68%) consecuencia directa de la aparición de los multimillonarios del Suroeste, que eran el 10% de los muy ricos de 1950, cuando en 1900 y 1925 sólo eran el 1%. Las proporciones de los que se formaron en la zona Chicago-Detroit, Cleveland han permanecido, aproximadamente, iguales en los tres momentos históricos pues variaron sólo del 16% en 1900 al 19% en 1950.

Los muy ricos proceden de las ciudades, especialmente de las grandes ciudades del Este. Todavía en 1900, el 65% de la población total de los Estados Unidos vivía en zonas rurales.!" y muchos más que esa cifra habían crecido en granjas; pero sólo el 25% de los ricos de 1900 procedían de zonas rurales. Y desde 1925 más de seis de cada diez de los muy ricos se han formado en zonas metropolitanas.

Los muy ricos, nacidos en los Estados Unidos, criados en ciudades y originarios del Este, han procedido de familias de alta posición social y, como otros individuos de las clases altas nueva y vieja y de los 400 metropolitanos, han sido protestantes. Además, la mitad, aproximadamente, han sido episcopalianos, y la cuarta parte presbiterianos.v'

Con esos datos ante nosotros, era de esperar, y así es de hecho, que los muy ricos hayan sido siempre mejor educados que los individuos de los sectores comunes de la población: ya en 1900, el 31% de los muy ricos eran graduados de universidades; en 1925, lo eran el 57%, y en 1950 el 68% de los propietarios de grandes fortunas. Que las ventajas educativas son por lo general consecuencia de situaciones familiares ventajosas resulta claro del hecho de que, dentro de cada generación, los individuos de clase' alta son mejor educados que los de clase inferior: en 1900 eran graduados de universidades el 46% de los individuos de las clases altas, mientras lo eran sólo el 17% de los de clases inferiores. Mas, en la tercera generación de las que tomamos aquí en cuenta -los muy ricos de 1950- decreció la diferencia del nivel de la educación según el origen social: el 60% de los muy ricos procedentes de la clase baja o media son graduados universitarios, a comparar con el 71% de los pertenecientes a las clases altas.

La mitad de todos los muy ricos que estudiaron en universidad, asistió a las de la 1vy League; en realidad, casi la tercera parte estudiaron en Harvard o en Vale, y el resto se distribuye entre Princeton, Columbia, Cornell, Dartmouth y Pennsylvania. Otro diez por ciento asistió a otras universidades famosas del Este, como Amherst, Brown, Lafayette, Williams y Bowdoin, y otro 10% fueron alumnos de unas cuantas escuelas técnicas muy conocidas. El 30% restante estudiaron en colegios y universidades diseminadas por todo el territorio nacional.

La preponderancia de las universidades de la Ivy League es, desde luego, consecuencia directa del elevado origen de los muy ricos: a medida que aumenta la proporción de los muy ricos de las clases altas, aumenta también la proporción de los que estudian en escuelas de la Ivy League. De los muy ricos que estudiaron en universidad, asistieron a esos centros el 37% de la generación de 1900, el 47% de la de 1925, yel 60% de la de 1950.

Ya en 1900, cuando sólo el 39% de los muy ricos eran hijos de padres de clase alta, el 88% de los pertenecientes a familias de dicha clase se sabe que heredaron fortunas de medio millón o más

de dólares, por lo general de mucho más. En 1950, el 93% de los muy ricos de las clases altas eran herederos. Se dice a menudo que los Impuestos hacen imposible en la actualidad que un hombre muy neo pueda dejar abiertamente a sus hijos una fortuna de 90 ó 100 millones de dólares, y es así, en un sentido simple y estrictamente legal. Pero los muy ricos de 1950 son, en realidad, una mera continuación de los muy ricos de 1925 en mayor grado que los de 1925 fueron una continuación de los de 1900. Mientras el 56% de los muy ricos de 1925 procedían de las clases altas, sólo el 33% tenía parientes entre los muy ricos de 1900. Pero el 68% de los muy ricos de 1950 procedían de clases altas y el 62% tenía parientes entre los muy ricos de las generaciones'anteriores.

Por otra parte, a mediados del siglo xx es más fácil, en cierto modo, transferir la posición y el poder a los hijos que en 1900 y en 1925, porque entonces las líneas del poder y de la posición no estaban tan acabadamente organizadas, reforzadas y atrincheradas en círculos sólidamente establecidos, y la transferencia del poder y de la posición parecía estar firmemente garantizada únicamente por medio de grandes fortunas personales. Pero entre los muy ricos de 1950 hay muchos modos, como tendremos ocasión de ver, para traspasar a los hijos posiciones estratégicas en el aparato de apropiación que constituye el alto sector corporativo de la empresa privada libre norteamericana.

4 Los muy ricos de los Estados Unidos no son predominantemente, ni lo han sido nunca, ricos ociosos. Entre ellos, la proporción de los que son rentistas y no otra cosa, ha aumentado bastante, desde luego: en 1900, un 14%; en 1925, un 17%; y en 1950, un 26%. Por el modo como emplean su tiempo, una cuarta parte de las personas muy ricas pueden considerarse ahora como pertenecientes a una clase ociosa.

Pero ni el concepto de los muy ricos como avariciosos cortadores del cupón ni como brillantes amigos de las diversiones son el hecho representativo. El avaro ocioso y el pródigo atareado tienen representantes entre los muy ricos de los Estados Unidos; pero, en la historia de las grandes fortunas norteamericanas, los avaros no han sido todos simples cortadores del cupón: por lo general, "trabajaron" de algún modo para aumentar el valor de los cupones que tenían que cortar, o por lo menos pretendían hacerlo así mientras otros trabajaban por ellos.* Y los pródigos no

* La supuesta vergüenza del trabajo, sobre la que descansan muchas de las ideas de Veblen sobre las clases altas, no cuadra muy bien con. la ética puritana del trabajo tan característica en gran parte de la VIda norteamericana, incluidos muchos elementos de la clase alta. Supongo que en su libro sobre la clase ociosa, Veblen habla s6lo de las clases altas, no .de la clase media, y evidentemente no trata de las clases medias ricas puntanas. No quería llamar "trabajo" a lo que hace el gran hombre de negocios, y mucho menos trabajo productivo. La expresión misma,

todos han sido eso únicamente: algunos se jugaban un millón y algunas veces se levantaban con dos o tres más, porque sus actividades como derrochadores tenían lugar con frecuencia en el campo de la especulación adquisitiva.

Los ricos ociosos de 1900 eran ya la tercera o cuarta generación de los Astor, ya la tercera de los VanderbiIt: descansaban en sus posesiones con sus caballos, o en las playas con sus yates, mientras sus esposas tomaban parte en juegos sociales con frecuencia frenéticos y siempre dispendiosos. En 1925 había sólo unos pocos más rentistas entre los muy ricos, pero muchos más de ellos eran mujeres. Vivían de un modo tan dispendioso como los de 1900, pero estaban más diseminados por los Estados y se les hacía menos publicidad en el mundo naciente de la fama. Habiendo "llegado" socialmente fuera de toda duda, esas mujeres muy ricas se sentían con frecuencia atraídas por "las artes" y no por la "sociedad", o ponían gran diligencia en parecerlo." Y, en realidad, algunas de ellas gastaban más tiempo en obras filantrópicas que en diversiones sociales o en ostentación personal, lo que se debió en parte a las austeras creencias puritanas de]. D. Rockefeller, de cuya fortuna procedía gran parte del dinero de dichas mujeres.

En la generación de 1950, tanto la proporción de rentistas (que

"clase ociosa", se convirtió para él en sinónimo de clase alta, pero había y hay una clase alta *trabajadora*, realmente, una clase de hombres prodigiosamente activos. Que Veblen no aprobara su trabajo y que hasta se negara a darle ese nombre -pues "trabajo" es una de sus palabras positivas- no tiene importancia. Además, en este caso, obscurece y deforma nuestra comprensión de las clases altas como formación social. Mas, para Vcblen, el haber admitido plenamente este simple hecho habría destruido (o le habría obligado a sofisticarla mucho más) toda su perspectiva y una, ciertamente, de las principales bases morales de su crítica.

Desde un punto de vista más bien formal, habría que observar que Vcblen fue un crítico de los Estados Unidos profundamente conservador: aceptaba cordialmente uno de los pocos valores inequívocos panestadounidenses: el valor de la eficacia, de la utilidad, de la sencillez norteamericana se basó sin excepcíón en su creencia de que no llenaban adecuadamente ese valor panestadounidense. Si fue, como yo creo, una figura socrática, fue a su modo tan norteamericano como Sócrates fue ateniense. En cuanto crítico, Veblen fue eficaz precisamente porque empleaba el valor norteamericano de la eficacia para criticar la realidad norteamericana. No hizo más que tomar en serio ese valor y usarlo con un rigor demoledoramente sistemático. Era una perspectiva extraña para un crítico norteamericano del siglo XIX o de nuestro tiempo. Se miraba desde lo alto de Mont Sto Michel, como Henry Adams, o desde Inglaterra, como Hen.!'}' James. Con Veblen cambió quizás todo el carácter de la crítica soclal norteamericana. La figura del norteamericano de la última generación se eclipsó, y la del norteamericano de primera generación --el hijo del inmigrante noruego, del judío de Nueva York que enseñó literatura inglesa en una universidad del Medio Oeste, del meridional trasladado al Norte para conquistar Nueva York- fue instituida por la crítica como la verdadera, si no como la 100% norteamericana.

ya vimos que era del 26%) como la de mujeres dentro de ese sector (el 70%) han aumentado, pero no parecen constituir un tipo social aparte. Son las modernas "niñas bonitas": una Doris Duke y una Barbara Hutton, que ahora se esfuerzan experta y dispendiosamente en conservar la juventud; pero las hay también que Viven, como la señora Anita McCormick Blaine, una vida activa empleando dinero y tiempo en obras filantrópicas y educativas, y tomando poca parte activa en cosas sociales. Y hubo una Hetty Sylvia H. Green Wilks, versión moderna del avaro cortador de Cupón, quien, siendo niña, había pasado los veranos en "una casa con cerrojos y celosías y acostándose a las 7 y media de la tarde, porque después de esa hora no había ni una sola luz encendida en casa de los Green".[16]

La historia de los muy ricos norteamericanos es, en lo principal, una historia patriarcal: siempre han sido hombres los propietarios del 80 al 90% de las grandes fortunas norteamericanas. El aumento, en el transcurso de las generaciones, de la proporción de los muy ricos reclutados entre los herederos de grandes fortunas no ha significado que todos los ricos se hayan convertido en "ociosos". Hemos visto que el 62% de los muy ricos de 1950 nacieron en familias relacionadas con las generaciones anteriores de muy neos, pero que sólo el 26% de los muy ricos de 1950 son, por su manera de vivir, ricos ociosos. Y muchos de los muy ricos que han heredado su riqueza han empleado sus vidas trabajando para conservarla o para aumentarla. El juego que les ha interesado más fue el juego de la gran fortuna.

Pero un 26% de los muy ricos de hoy son rentistas y más o menos ociosos económicamente; y otro 39% ocupan altos puestos en compañías poseídas o controladas por sus familias." Así, pues, los rentistas y los directores de empresas familiares constituyen el 65% de los muy ricos de nuestro tiempo. ¿Y el 35% restante de los que *se han elevado* a la posición de muy ricos?

5 Si muchos de los que nacieron entre los muy ricos han empleado sus vidas en trabajar, es evidente que los que ingresaron en ese sector procedentes de las clases media y baja no pudieron ser holgazanes. El ingreso en el estrato de los muy ricos parece suponer una carrera económica con dos características centrales: grandes saltos y acumulación de ventajas.

l. Por lo que yo sé, nadie ingresó en las filas de las grandes fortunas norteamericanas por el mero ahorro de un excedente de su salario o sueldo. De un modo u otro, tuvo que ocupar una posición estratégica que le ofreció la posibilidad de ganar mucho dinero, y por lo general tiene que haber dispuesto de una cantidad considerable de dinero para poder convertirla en una fortuna verdaderamente grande. Quizá trabajó y acumuló dinero lentamente hasta dar ese gran salto, pero tuvo que hallarse en algún momento

en una poslclOn que le permitió aprovechar la gran oportunidad que esperaba. Con un sueldo de dos o trescientos mil dólares al año, aun no pagando impuestos y viviendo como un avaro en una choza de tablas, es matemáticamente imposible ahorrar una gran fortuna norteamericana."

n. Una vez que ha dado el gran salto, una vez que ha negociado la gran oportunidad, el individuo que sube empieza a participar en la acumulación de ventajas, lo cual es simplemente otra manera de decir que le serán dadas de añadidura. Para convertir un capital considerable en un capital verdaderamente grande, tiene que estar en una situación que le permita beneficiarse con la acumulación de ventajas. Cuanto más tiene, y cuanto más estratégica es su posición económica, mayores y más seguras son sus posibilidades de ganar más. Cuanto más tiene, mayor es su crédito -sus oportunidades para emplear el dinero de otras personas-, y de ahí que necesite arriesgar menos para ganar más. En realidad, llega un momento en la acumulación de ventajas, en que el riesgo no es riesgo, sino que es tan seguro como el ingreso por impuestos para el Estado mismo.

La acumulación de ventajas en la cumbre es paralela al círculo VIcioso de la pobreza en el fondo. Porque el ciclo de las ventajas mcluye la disposición psicológica y las oportunidades objetivas: exactamente como las limitaciones de las clases bajas y su posición social producen una falta de interés y de confianza en sí mismo, así las oportunidades objetivas de clase y posición social producen mteres por mejorar y confianza en sí mismo. El sentimiento de confianza de que uno puede, desde luego, conseguir lo que desea tiende a nacer de las oportunidades objetivas para hacerlo, y a su vez las alimenta. La aspiración energética vive de una serie de

* Si uno empieza a trabajar a los 20 años y sigue trabajando hasta los 50, ahorrando 200,000 dólares por año, llegará a tener, al tipo del 5% de interés compuesto, sólo 14 millones de dólares, o sea, menos de la mitad del límite que hemos señalado para las grandes fortunas norteamericanas.

Pero sólo con que hubiera comprado en 1913 acciones de la General Motors por valor de 9,900 dólares, y no ya sin necesidad de usar la inteligencia, sino aun habiendo caído en estado de coma -dejando que las ganancias se acumularan en la General Motors-, entonces, en 1953 tendría unos 7 millones de dólares.

y si ni siquiera hubiera empleado la inteligencia necesaria para elegir la General Motors, sino que se hubiera limitado a poner 10,000 dólares en cada una del total de las 480 acciones registradas en 1913 --o sea, una inversión total de 1 millón de dólares aproximadamente- y después permaneciera en estado de coma hasta 1953, se encontraría con 10 millones y además habría recibido otros 10 millones en forma de dividendos y derechos. El aumento de valor habría sido del 899%, y la ganancia en forma de dividendos del 999%. Cuando uno ha llegado a tener un millón, las ventajas se acumulan por sí solas, aun cayendo el individuo en estado de coma.[18]

éxitos; y los pequeños pero continuos fracasos destruyen la voluntad de triunfar.P

La mayor parte de los muy ricos de 1950, emparentados con los muy ricos de las generaciones anteriores, se han encontrado al nacer con que ya otros habían dado por ellos el gran salto y que ya funcionaba sólidamente para ellos la acumulación de ventajas. El 39% de los muy ricos de 1900 pertenecientes a las clases altas heredaron el gran salto, y algunos de ellos, principalmente los Vanderbilt y los Astor, también heredaron posiciones que implicaban acumulación de ventajas. El padre de J. P. Morgan le dejó 5 millones de dólares y lo hizo accionista de una firma bancaria relacionada con negocios financieros en Europa y América. Esto fue su gran salto; pero la acumulación de ventajas empezó después, cuando, por su talento como financiero y agente de negocios, pudo prestar el dinero de otras personas para promover la venta de acciones y bonos de otras compañías o para consolidar a compañías ya existentes, y recibió en concepto de comisión acciones suficientes para permitir finalmente a su firma controlar las nuevas empresas."

Tras sus experiencias y sus ganancias en un negocio de maderas, con el apoyo financiero de su padre, que era millonario, Andrew Mellan entró en el banco de éste y lo amplió en una escala nacional. Entonces empezó a acumular ventajas prestando el dinero del banco para negocios que empezaban, particularmente en 1888, en que los propietarios de unas patentes para la refinación de aluminio vendieron a los Mellon una participación en su Pittsburgh Reduction Company en pago de 250,000 dólares que emplearon en construir un taller. Andrew se cuidó de que esta compañía de aluminio se convirtiera en un monopolio y de que tuvieran su control los Mellon.[21]

Nadie, que yo sepa, ha ingresado nunca en las filas de las grandes fortunas norteamericanas por un lento ascenso burocrático hasta las jerarquías corporativas. "Muchos de los altos directivos de algunas de nuestras grandes sociedades anónimas -dijo en 1953 Benjamin F. Fairless, presidente del consejo de la U. S. Steel- han empleado su vida en el campo de la dirección de industrias sin haber podido nunca acumular un millón de dólares. y sé que es así, porque ocurre que yo mismo soy uno de ellos." [22] Esta afirmación no es cierta en el sentido de que los jefes de las grandes compañías no lleguen generalmente a ser millonarios. Sí .llegan. a serlo. Pero es cierta en el sentido de que no llegan a ser millonarios porque sean "expertos" en el campo de la .dirección de. industrias; y es CIerta en que no es por la industria smo por las finanzas, no por la dirección sino por la ampliación de los negocios y la especulación, por donde generalmente se enriquecen. Los que han ascendido a muy ricos han sido políticos economistas e individuos de camarillas importantes situados en posiciones que les 'permitierOn emplear para fines' personales la acumulación dc ventajas.

Muy pocos de los que han ascendido a la gran riqueza han pasado la mayor parte de sus vidas de trabajo ascendiendo constantemente de una posición a otra dentro de las jerarquías corporativas y entre ellas. Esa lenta ascensión la hicieron sólo el 6% de los muy ricos de 1900 y el 14% de los de 1950. Pero aun ésos, que evidentemente ascendieron con lentitud a la jerarquía corporativa, parece que pocas veces subieron los escalones por su talento para dirigir negocios. Con la mayor frecuencia, los talentos que poseían eran los del abogado o -muy frecuentemente- los del inventor industrial.

La ascensión lenta sólo da resultados si se convierte en acumulación de ventajas, transformación que muchas veces es resultado de la fusión de compañías. Habitualmente, dicha fusión tiene lugar cuando las compañías son relativamente pequeñas y frecuentemente se consolida mediante matrimonios, como cuando los Du Pont compraron el negocio de Laflin and Rand, sus principales competidores, y Charles Copeland, ayudante del presidente de la Laflin and Rand, fue nombrado tesorero ayudante de la Du Pont y se casó con Louise D'Anbelot du Pont.v'

El movimiento lento a través de una serie de posiciones .corporativas también puede significar que uno ha acumulado suficiente información íntima y suficientes amistades para poder, con menos riesgo o sin ninguno, especular en la mejora o el manejo de los valores. A ello se debe que la generación de 1925 contiene la mayor proporción de muy ricos que han ascendido lentamente: el mercado era entonces propicio a esas ganancias y las reglas de la especulación no eran tan difíciles como lo fueron después.

Sea cual sea el tipo de aventura que permite al individuo rico convertir su dinero en una gran fortuna, los hombres "burocráticos" han sido, por lo general, en un momento o en otro, tan "emprendedores" como lo fueron los clásicos fundadores de fortunas después de la Guerra de Secesión. Realmente, muchos de ellos -como Charles W. Nash-[24] fundaron sus empresas por su solo esfuerzo. Una vez realizado el ascenso, muchos de esos hombres, en especial del equipo de 1925, adquirieron el espíritu de jugadores y hasta algo de la grandeza habitualmente asociados a los magnates del robo de fines del siglo XIX.

Las carreras económicas de los muy ricos no son ni "de hombres de empresa" ni "burocráticas". Además, entre ellos, muchos de los que dirigen las empresas de sus familias son exactamente tan "hombres de empresa" o tan "burócratas" como los que no han gozado de una herencia semejante. "Empresario" y "burócrata" son expresiones de la clase media y con connotaciones mesocráticas, y no pueden extenderse hasta abarcar las coyunturas para hacer carrera de la alta vida económica en los Estados Unidos.

La engañosa expresión "empresario" no tiene el mismo sentido cuando se aplica a pequeños hombres de negocios que cuando se aplica a los individuos que han llegado a poseer las grandes fortu-

nas norteamericanas. La modesta fundación burguesa de un negocio, y la ampliación gradual de ese negocio hasta convertirse en una gran compañía anónima norteamericana, no es la representación adecuada de los fundadores de fortunas en los niveles más elevados.

El empresario, de acuerdo con su imagen clásica, es el que se da por supuesto que ha corrido un riesgo, no sólo respecto ele su dinero sino también respecto de su misma carrera; pero una vez que el fundador de un negocio ha dado el gran salto, por lo general, no vuelve a correr riesgos grandes, ya que empieza a gozar de la acumulación de ventajas que le llevan a la gran fortuna. Si hay algún riesgo, habitualmente es otro quien lo corre. Últimamente, ese otro ha sido el gobierno de los Estados Unidos, como ocurrió durante la Segunda Guerra Mundial y en el intento Dixon-Yates. Si un hombre de negocios de la clase media tiene una deuda de 50,000 dólares, muy bien puede estar preocupado; pero si un inelividuo se las ingenia para contraer una deuda por 2 millones, entonces sus acreedores, si pueden, muy bien son capaces de juzgar conveniente procurarle oportunidades de ganar dinero, a fin de que les pague."

Los magnates del robo de fines del siglo XIX generalmente fundaban u organizaban compañías que se convertían en trampolines para las acumulaciones financieras que los situaban entre los muy ricos. En realidad, el 55% de los muy ricos de 1900 dieron el primer paso hacia la gran fortuna con el gran salto de promover u organizar sus propias compañías. Pero en 1925, y también en 1950, únicamente el 22% de los muy ricos dieron ese salto.

Muy rara vez han llegado a ser muy ricos los hombres de esas dos generaciones, simplemente por el energético tutelaje de una gran firma. La acumulación de ventajas ha requerido habitualmente la fusión de otros negocios con el fundado primeramente -una operación financiera- hasta formar un gran "trust". El manejo de las acciones y valores y un rápido maniobreo jurídico son las claves principales del éxito de esos grandes hombres de empresa. Mediante dichos manejos y maniobras lograron posiciones comprendidas en la acumulación de ventajas.

El hecho económico más importante en relación con los muy ricos es la acumulación de ventajas: los dueños de gran riqueza ocupan una docena de posiciones estratégicas que les permiten hacerla rendir mucha más riqueza. El 65% de las personas muy ricas en los Estados Unidos de hoy participan en empresas que sus familias les han dejado o viven simplemente como rentistas de los grandes ingresos que les proporcionan dichas empresas. El 35% restante juegan el gran juego económico más activamente, si no más atrevidamente, que los que solían llamarse hombres de empresa, pero que, en el capitalismo de los últimos tiempos, se llaman con más exactitud los políticos economistas del mundo de las compañías por acciones.

Hay distintas maneras de hacerse rico. A mediados del siglo xx es cada vez más difícil en los Estados Unidos ganar y guardar dinero bastante para abrirse camino hasta la cumbre. El matrimonio que implica dinero es en todos momentos asunto delicado, y cuando implica grandes fortunas, muchas veces es molesto e inseguro. El robo es empresa peligrosa si uno no tiene ya mucho dinero. Si uno juega realmente por ganar dinero, y lo hace durante mucho tiempo, su capital se equilibrará, a lo último; si el juego está arreglado, uno lo ganará o lo robará, o las dos cosas, según el lado de la mesa en que se siente. No es usual, y no ha sido nunca el hecho predominante, hacer una gran fortuna norteamericana limitándose a alimentar un pequeño negocio para hacerlo grande. No es usual, y no ha sido nunca el hecho predominante, abrirse cuidadosamente camino hasta la cumbre mediante el lento ascenso burocrático. Es difícil trepar hasta la cumbre, y muchos de los que lo intentan, caen en el camino. Es más fácil y más seguro nacer en ella.

6 En las primeras generaciones la clave era la gran oportunidad, por lo general con el dinero de otros; en las últimas generaciones la acumulación de ventajas corporativas, basada en la posición del abuelo o del padre, ha reemplazado a la gran oportunidad. En las tres generaciones últimas, la tendencia es completamente inequívoca: en la actualidad, sólo el 9% de los muy ricos proceden del fondo; sólo el 23% proceden de la clase media; el 68% proceden de las clases altas.

La organización en sociedades por acciones de la economía de los Estados Unidos tuvo lugar en un continente abundantemente provisto de recursos naturales, poblado rápidamente por inmigrantes, dentro de una estructura jurídica y política bien dispuesta a permitir a los individuos hacer su trabajo, y capaz de hacerlo. y los individuos trabajaron, y al realizar su tarea histórica de organizar para la ganancia la industrialización y las compañías por acciones, adquirieron para su uso particular las grandes fortunas norteamericanas. Dentro del sistema de las sociedades particulares por acciones, se convirtieron en los muy ricos.

Al comprobar el poder de la riqueza y al forjar instrumentos para protegerla, los muy ricos quedaron comprendidos, y ahora están profundamente atrincherados en él, en el alto mundo corporativo de la economía norteamericana del siglo xx. No grandes fortunas, sino grandes sociedades anónimas, son las unidades importantes de riqueza a las que están vinculados de diversas maneras los individuos ricos. La sociedad anónima es la fuente de riqueza y la base del poder y de los privilegios incesantes de la misma. Todos los individuos y familias de gran riqueza están identificados actualmente con grandes sociedades anónimas en que tienen situadas sus fortunas.

Económicamente, según hemos visto, ni los herederos ni los

acumuladores se han convertido en una clase rica ociosa de personas desocupadas y cultas. Hay alguno de éstos entre ellos, pero casi las tres cuartas partes de los muy ricos de hoy día han seguido siendo, poco más o poco menos y de un modo o de otro, personas activas económicamente. Sus actividades económicas son, naturalmente, actividades dentro de las sociedades anónimas, y consisten en promover y dirigir, administrar y especular.

Además, al ingresar la familia rica en la economía de las sociedades por acciones, se le han unido en ese mundo corporativo los directores de esas empresas, los cuales, como veremos en seguida, no carecen de riqueza y, en realidad, no son de una especie económica completamente distinta de la de los muy ricos. El centro organizador de las clases adineradas ha cambiado, naturalmente, para abarcar otros poderes que los poseídos por las familias de gran riqueza. El sistema de propiedad, del cual forman los ricos parte tan importante, ha sido reforzado por su organización directorial y complementado con el sector directivo, dentro de las grandes compañías y entre ellas, lo cual actúa enérgicamente en favor de los intereses comunes de los ricos corporativos.

Socialmente, los hombres y las mujeres de las grandes fortunas norteamericanas tienen sus lugares como jefes de los diferentes grupos de 400 metropolitanos. De los noventa individuos muy ricos de 1900 sólo nueve estaban incluidos en la lista confeccionada en 1892 por Ward McAllister; pero la mitad, aproximadamente de las familias de nuestra lista de 1900 tienen descendientes que en 1940 aparecen registrados en los Registros Sociales de Filadelfia, Bastan, Chicago o Nueva York. Los muy ricos son miembros prominentes de los 400 metropolitanos. Pertenecen a sus clubes, y muchos de ellos, y casi todos sus hijos, estudiaron en Groton y después en Harvard, o en otras escuelas análogas. Doce de los quince hijos (que vivieron hasta la edad de estudiar en la universidad) de los diez individuos pertenecientes a los muy ricos de 1900 a quienes Frederick Lewis ABen seleccionó como los principales financieros de 1905, estudiaron en Harvard o en Yale; los otros tres estudiaron en Amherst, Brown y Columbia."

Los muy ricos no reinan solos en la cumbre de jerarquías visibles y sencillas; pero el que hayan sido complementados por agentes y por jerarquías de la estructura corporativa de la economía y del Estado no quiere decir que hayan sido, desplazados. Económica y socialmente, los muy ricos no han decaído, Después de la cnSIS de 1929 y del Nuevo Trato, los muy ricos han tenido que actuar con técnicos jurídicos muy expertos (tanto dentro como fuera de los gobiernos) cuyos servicios son esenciales en los campos de la tributación y de las disposiciones gubernamentales, de la reorgaIIIzación y fusión de compañías anónimas, de los contratos de guerra y de las relaciones públicas. Han adoptado, igualmente, todos los tipos concebibles de coloración protectora para el carácter esencialmente irresponsable de su poder, creando la imagen del mu-

chacha de pequeña población que llega a triunfar, la del "estadista industrial", la del gran inventor que "proporciona trabajo", pero que, además, es un sujeto muy accesible.

Lo que ha ocurrido es que los muy ricos no son tan visibles como parecieron serlo en otro tiempo a los observadores del periodismo de escándalo, por ejemplo, que forjaron el último concepto verdaderamente público de la cima de la sociedad norteamericana. La falta de información sistemática y la confusión de las trivialidades de los "intereses humanos" tienden a hacernos creer que en realidad no tienen importancia y aun que no existen verdaderamente; pero todavía son muchísimos entre nosotros, aun cuando muchos se oculten, por decirlo así, en las organizaciones impersonales a que están vinculados su poder, su riqueza y sus privilegios.

6

LOS ALTOS DIRECTIVOS

MUCHOS de los que se hallan dispuestos a encomiar la economía norteamericana apoyan su argumentación en un curioso revoltijo de ideas relativas a los altos directivos de las grandes empresas. Dentro del sistema de empresa privada libre -dicen- ha surgido un .equipo de directivos completamente diferentes de los "rudos y anticuados empresarios" formados en los despiadados procedimientos de un capitalismo muerto hace ya mucho tiempo. Esos directivos que han llegado a la cumbre, se han convertido en depositarios responsables, árbitros imparciales y expertos corredores de multitud de intereses económicos, incluidos los de todos los millones de pequeños capitalistas que tienen acciones de las grandes empresas norteamericanas, así como los de los obreros asalariados y los consumidores que se benefician del enorme flujo de mercancías y servicios.

Se sostiene que esos directivos son los responsables del refrigerador que está en la cocina y del automóvil que está en el garage, así como de los aeroplanos y las bombas que actualmente protegen a los norteamericanos contra el peligro inminente. Todos ellos, o casi todos, han ascendido desde 10 más bajo de la escala: son muchachos campesinos que han triunfado en la gran ciudad, o pobres inmigrantes que han venido a los Estados Unidos y ahora gozan de sus sueños de triunfo, que el país les ha permitido realizar. Dotados del talento práctico que hizo la grandeza de los Estados Unidos, eficaces, rectilíneos, honrados, los altos directivos -dícese con frecuencia- merecen realmente que se les confíe el gobierno del país, porque si ejercieran los cargos públicos únicamente hombres así no habría derroche, ni corrupción ni filtraciones. En suma, la sucia política se convertiría en un negocio limpio.

. Pero en un plano un poco más sofisticado, se dicen de los directivos cosas más bien desagradables. Después de todo, son hombres poderosos, y más bien hombres poderosos nuevos, pero ¿sobre qué

bases descansa su poder? No son los dueños de las compañías anónimas, y, sin embargo, gobiernan el mundo de esas empresas. SI sus intereses son perfectamente distintos de los intereses de los legítimos dueños, ¿cuáles son exactamente esos intereses? ¿No han hecho esos altos directivos una revolución silenciosa, una revolución directorial desde arriba, y esa revolución no ha cambiado el significado mismo de la propiedad? ¿No han sido, en suma, los antiguos expropiadores expropiados ahora por sus administradores asalariados? Tal vez los altos directivos son depositarios de muchos intereses económicos, pero ¿cómo se comprueba que realizan su cometido bien y limpiamente? ¿Y no debía ser el Estado, sometido al control de un electorado libre, el depositario responsable, el árbitro imparcial, el experto corredor de los intereses opuestos y de los poderes en lucha?

Tanto las cosas agradables como las desagradables que se dicen de los directivos son por lo general erróneas e igualmente confusas. Aquéllas suelen ser meras chácharas de kindergarten para economistas analfabetos; éstas descansan con frecuencia sobre inferencias muy precipitadas sacadas de unos pocos hechos sencillos relativos a la escala, la organización y el significado de la propiedad privada en los Estados Unidos. Porque en la idea agradable y en la idea desagradable acerca de los altos círculos económicos, suele olvidarse un simple hecho: los altos directivos y los muy ricos *no* son dos grupos distintos y claramente separados. Andan muy mezclados en el mundo de la propiedad y de los privilegios corporativos, y para conocer a unos y otros necesitamos saber algo de los altos sectores de su mundo corporativo.

1 Las compañías por acciones son los centros orgariizados del sistema de propiedad privada, y los altos directivos son los organizadores de ese sistema. Como hombres económicos, son a la vez criaturas y creadores de la revolución operada por las compañías anónimas, la cual, en resumen, ha transformado la propiedad de una herramienta de obrero en un complicado instrumento mediante el cual se controla su trabajo y se extrae de él una utilidad. El pequeño hombre de empresa no es ya la clave de la vida económica de los Estados Unidos; y en muchos sectores económicos donde aún existen pequeños productores y distribuidores, éstos luchan poderosamente —como deben hacerlo, si no quieren desaparecer- por tener asociaciones gremiales o leyes del Estado para ellos, como las hay para la gran industria y la alta finanza.'

A los norteamericanos les place considerarse las gentes más individualistas del mundo, pero es entre ellos donde la sociedad anónima impersonal ha ido más lejos y actualmente alcanza a todas las zonas y detalles de la vida diaria. Menos de las dos décimas partes del 1 por ciento de todas las compañías manufactureras y mineras de los Estados Unidos emplean actualmente a la mitad de las gentes que trabajan en esas industrias básicas." La historia

de la economía norteamericana desde la Guerra de Secesión es, pues, la historia de la creación y consolidación de este mundo corporativo de la propiedad centralizada.

1. En el desenvolvimiento de cada sector industrial importante, la competencia entre muchas empresas pequeñas tiende a ser más frecuente en los comienzos de la industria. Después se produce un maniobreo que, a su debido tiempo, termina en unificaciones y fusiones, De la competencia juvenil salen los Cinco Grandes, o los Tres Grandes, según los casos: un pequeño equipo de empresas que. se reparten las utilidades de la industria, y que domina las deCIslOnes que adopta la industria o que se adoptan para ella. "El poder ejercido por unas pocas grandes empresas -ha observado John K. Galbraith- sólo difiere en el grado y precisión de su ejercicio del de una sola empresa monopolista"." Si compiten entre sí, es menos en el terreno de los precios que en los de "perfeccionamiento del producto", propaganda y presentación! Entre ellas no decide una sola empresa, pero tampoco decide impersonalmente un mercado autónomo basado en la competencia. Hay demasiadas cosas en juego para que sea la regla general ese método casero. Las decisiones son, explícita o implícitamente, decisiones de comisrones: los Tres o Cuatro Grandes intervienen, de un modo o de otro, en todas las decisiones importantes. No es necesario que haya en esto una conspiración explícita, y evidentemente no es probable que la haya. Lo importante es que cada gran productor toma sus decisiones a base de la impresión que le causan las reaccienes de los otros grandes productores.

n. En el proceso de consolidación de las empresas anónimas, muchos hombres de empresa propietarios y aun muchos directores a sueldo resultan demasiado limitados: no pueden desprenderse de su propia empresa particular. Los directores con menos sentimientos personales que los vinculen a una empresa determinada llegan a desplazar gradualmente a esos hombres empequefiecidos por su experiencia y sus intereses. En los planos supenores, qUIenes tienen el mando de grandes empresas anónimas deben ser capaces de ampliar sus puntos de vista para convertirse en portavoces industriales más bien que en simples jefes de ésta o aquélla de las grandes firmas de la industria. En resumen, deben ser capaces de pasar de la política y los intereses de una compañía particular a los de la industria en general. Hay otro paso más. que dan algunos de ellos: el paso del punto de vista de los mtereses y las perspectivas industriales a los intereses y perspectivas de la clase de toda la gran riqueza corporativa en su conjunto.

La transición de la compañía a la industria y. de la industria a la clase es facilitada por el hecho de que la propiedad corporativa está, aunque limitadamente, diseminada. El hecho mismo de la diseminación de la propiedad entre los muy ricos y los altos direcuvas de las grandes empresas actúa a favor de la umdad de la

clase propietaria, ya que el control de muchas empresas por medio de diversos recursos jurídicos ha excluido los intereses de la pequeña propiedad, pero no los de la grande.[5] La "diseminación" de la gran propiedad tiene lugar dentro de un círculo muy pequeño; los directivos y propietarios que forman parte de ese círculo propietario no pueden simplemente impulsar los limitados intereses de una sola empresa: sus intereses llegan a vincularse con los de la clase corporativa en general.

III. Los seis millones y medio de personas que tenían acciones de empresas de propiedad pública en 1952 eran menos del 7% del total de la población adulta." Pero no es eso todo: en realidad, ese hecho es en sí mismo engañoso. Lo importante es, ante todo, qué clases de personas poseen acciones, y después, en qué grado está concentrado el valor de las acciones que poseen.

Ante todo, el 45% de los directivos, el 26% de todos los profesionales, y el 19% de todo el personal supervisor tienen acciones; pero sólo las tienen el 0.2% de los trabajadores no especializados, el 1.4% de los semiespecializados y el 4.4% de los capataces y de los obreros especializados." El 98.6% del total de trabajadores industriales no tienen ni una sola acción.

Después, en 1952 únicamente 1.6 millones (el 25%) de los 6.5 millones de personas que tenían acciones percibían 10,000 dólares anuales de todas sus fuentes de ingresos. No sabemos qué cantidad de esos 10,000 dólares procedía de dividendos, pero hay razones para creer que la proporción media no era grande." En 1949 percibían el 42% de *todos* los dividendos de empresas anónimas que iban a manos de individuos particulares unas 165,000 personas, o sea una décima parte del 1% de todos los adultos de los Estados Unidos. El ingreso mínimo anual de esas personas era de 30,000 dólares." El concepto de una distribución verdaderamente amplia de la propiedad económica es sólo una ilusión artificiosamente cultivada: cuando más, el 0.2 o el 0.3% de la población adulta posee el grueso de los ingresos del mundo de las sociedades anónimas.

IV. Las compañías cimeras no son un grupo de gigantes espléndidamente aislados. Están unidas entre sí por asociaciones explícitas, dentro de sus respectivas industrias y regiones, y por super-asociaciones como la NAM. Esas asociaciones organizan la unidad entre la *élite* directiva y otros individuos de la clase de los ricos corporativos; traducen los reducidos poderes económicos en poderes que abarcan toda su industria y toda su clase; y usan tales poderes, primero, en el frente económico, por ejemplo, con referencia a la mano de obra y sus organizaciones, y segundo, en el frente político, por ejemplo, en su importante papel en la esfera política; e infunden en las filas de los pequeños hombres de negocios las opiniones de los grandes hombres de negocios.

Cuando esas asociaciones parecen haber llegado a ser difíciles de manejar, por contener sectores en pugna, aparecen en su *seno*

camarillas que intentan pilotear sus programas e imprimir dirección a su política.[10] En los altos círculos de los negocios y en sus asociaciones ha habido tirantez durante mucho tiempo, por ejemplo, entre la "vieja guardia" de los conservadores prácticos y los "liberales de los negocios", o conservadores sofisticados.P Lo que representa la vieja guardia es el punto de vista, si no siempre los intereses inteligentes, de las actividades económicas más limitadas. L.o que representan los liberales de los negocios es el punto de VIsta y los intereses de la nueva clase propietaria en general. Están "sofisticados" porque tienen más flexibilidad para adaptarse a hechos políticos de la vida tales como el Nuevo Trato y las grandes organizaciones obreras, porque han adoptado y usan para sus proplOS fines la retórica liberal predominante, y porque, en general, mtentaron ponerse a la cabeza de esas tendencias, y aun anticiparse un poco a ellas, y no lucharon contra ellas, como suelen hacer los conservadores prácticos.

V. El desarrollo y las interconexiones de las sociedades anónimas, en suma, han significado la aparición de una minoría directiva más sofisticada, la cual posee ahora cierta autónomia respecto de todo interés corporativo particular. Su poder es el poder de la propiedad, pero esa propiedad no es siempre, ni siquiera habitualmente, de un tipo estrecho y coherente. Es, en su modo de actuar, una propiedad de clase.

¿No sería muy extraño, después de todo, que, en un país tan afecto a la propiedad privada y donde tan gran cantidad de ella está acumulada ahora, y en un ambiente que en los cincuenta años últimos ha sido con mucha frecuencia completamente hostil, donde los hombres de recursos económicos también poseen, según se nos dice constantemente, la capacidad administrativa y directiva más grande del mundo, no sería extraño, pues, que *no* se unieran, sino que se contentaran con dejarse llevar a la deriva, actuando cada uno de ellos lo mejor que le fuera posible, y se limitaran a responder a los ataques de que fueran objeto un día tras otro?

VI. Esa unificación del mundo corporativo la subraya el hecho de que haya en su seno una complicada red de direcciones que se entrecruzan. "Directorio entrecruzado" no es una SImple frase, sino que señala una sólida característica de los hechos de la vida de los negocios y un anclaje sociológico de la comunidad de intereses; la unificación de puntos de vista y de política que prevalece entre la clase propietaria. Todo análisis detallado de cualquier empresa grande de negocios se encuentra con ese hecho, especialmente cuando el negocio implica política. Puede decirse, como mferencia mínima, que esos arreglos permiten el intercambio de puntos de vista de una manera cómoda y más o menos formal entre .los que comparten los intereses de los.ricos corporativos, es deCIr de los grandes accionistas de las SOCIedades anómmas. En realidad, si no hubiera esas direcciones traslapadas, sospechanamos la existencia de vías de contacto menos formales, pero no menos

eficaces. Porque las estadísticas de directorios entrecruzados no constituyen un índice cIaro de la unidad del mundo corporativo ni de la coordinación de su política: puede haber, y hay, una política coordinada sin direcciones entrecruzadas, así como puede haber direcciones entrecruzadas sin política coordinada.P

VII. La mayor parte de las treinta y tantas compañías de mil millones de dólares que hoy existen nacieron en el siglo XIX. SU crecimiento fue posible no sólo por la tecnología mecánica, sino por los primitivos instrumentos de oficina tales como las máquinas de escribir, las calculadoras, los teléfonos, los medios rápidos de impresión y, desde luego, la red de transportes. Ahora bien, la técnica de las comunicaciones electrónicas y el control de las informaciones está llegando a un grado tal, que es completamente posible una centralización mayor aún. La televisión de circuito cerrado y la calculadora electrónica han puesto el control de un dispositivo enorme de producción -por muy descentralizadas que estén ahora esas unidades técnicas- en las manos del hombre de oficina. El aparato intrincadamente especializado de la sociedad anónima será inevitablemente más fácil de mantener unido y de controlar.

Dentro del mundo corporativo predomina Ía tendencia hacia unidades financieras más grandes enlazadas por redes directivas intrincadas y mucho más centralizadas que en la actualidad. La productividad ha aumentado y aumentará aún fabulosamente, en especial cuando haya medios automáticos que permitan conectar varias máquinas de tal suerte que se elimine la necesidad de gran parte del control humano en el volumen de producción que nuestro tiempo exige. Eso significa que los directivos de las compañías no necesitarán dirigir grandes organizaciones humanas, sino que, según la *Business Week*, "manejarán grandes organizaciones mecánicas que emplearán cada vez menos hombres't.!"

Todo eso no ha sido ni es ahora inevitable; indudablemente, la magnitud enorme de la empresa anónima contemporánea no puede explicarse por el aumento de eficacia; muchos especialistas creen que la magnitud ahora normal de los gigantes de la industria ya excede a lo que exige la eficacia. En realidad, la relación entre el tamaño y la eficacia es totalmente desconocida; además, la escala de la empresa contemporánea se debe más, por lo común, a amalgamas financieras y de dirección que a la eficacia técnica.* Pero,

* "Por lo menos -dice John M. Blair, de la Comisión Federal de Comercio—, la suposición muy generalizada de que la propiedad y el control de muchas unidades productoras por una sola empresa anónima aumenta la eficacia parece descansar en una ausencia total de hechoS demostrables. La única ganancia perceptible conseguida con esas grandes compañías está en la compra de materias primas, lo cual indudablemente es consecuencia de su mayor capacidad de compra más que de cualquier eficacia técnica o de dirección." 14

inevitable o no, el hecho es que hoy día las grandes compamas norteamericanas parecen, más que simples negocios particulares, Estados dentro del Estado. La economía de los Estados Unidos se ha organizado casi toda en sociedades anónimas, y dentro de esta organización sus directivos han aprisionado las innovaciones técnicas, han acumulado las grandes fortunas existentes y otras mucho menores y esparcidas, y han capitalizado el futuro. La misma revolución industrial se ha concentrado dentro de los límites financieros y políticos de la gran compañía. Las grandes empresas dominan las materias primas y las patentes de inventos para convertirlas en productos acabados; disponen de las inteligencias jurídicas más caras, y, por lo tanto, las mejores, del mundo, para inventar y refinar sus defensas y su estrategia; emplean al hombre como productor y hacen que compre como consumidor lo mismo que produce; lo visten y lo alimentan e invierten su dinero; hacen las cosas con que combate en las guerras y financian la alharaca de la propaganda y la charlatanería ofuscadora que le rodean durante las guerras y en los intervalos entre ellas.

Sus decisiones privadas, adoptadas responsablemente en interés del mundo casi feudal de la propiedad y del ingreso privados, determinan la magnitud y la forma de la economía nacional, el nivel del desempleo forzoso, el poder adquisitivo del consumidor, los precios que se dan al público y las inversiones que se canalizan. No los banqueros ni "los financieros de Wal1 Street", sino los grandes propietarios y los altos directivos de compañías que se autofmancian, son los que tienen la clave del poder económico. No los políticos del gobierno visible, sino los altos directivos que se SIentan en el directorio político son los que, por acción o por omisión, tienen el poder y los medios para defender los privilegios de su mundo corporativo. Si no reinan, gobiernan muchos de los puntos vitales de la vida cotidiana de los Estados Unidos, y ningún poder los contrarresta de un modo efectivo y consecuente, ni, como hombres que se han formado en las grandes corporaciones anónimas, se han formado una conciencia eficazmente restrictiva."

* Ni la busca de un nuevo equilibrio de poderes que se contrarresten, realizada por el economista John K. Galbraith, ni la de una conciencia C?rporativa restrictiva, realizada por el jurista A. A. Berle, Jr., son convincentes. Ambos se interesan por mostrar las restricciones que actúan sobre los reconocidos poderes de las compañías: Galbraith las encuentra desde afuera, en una nueva versión de la teoría del equilibrio; Berle desde adentro, en el viejo concepto de la conciencia de los poderosos.

I. Pueden señalarse muchas excepciones a todo equilibrio que pueda prevalecer entre los nuevos gigantes. Algunas industrias están integradas desde la fuente de materias primas hasta el último consumidor; y en otras, como la de la construcción de residencias, el contratista indíVidual está cogido entre las grandes organizaciones obreras y las grandes empresas abastecedoras de materiales, sin que pueda contrarrestarlas. Además, como reconoce el mismo señor Galbraith, "el poder compensador" no

2 El mundo corporativo sólo tiene dos o tres generaciones de edad, pero aun en tan corto tiempo ha seleccionado y creado ciertos tipos humanos que han aparecido con él y dentro de él. ¿Qué tipos humanos son esos? No nos interesa ahora el común de los directores corporativos, ni el directivo tipo medio, si estos conceptos tienen algún sentido y revelan algo. Nos interesan los hombres cumbres del mundo corporativo, cumbres según el criterio que ellos mismos usan al valorarse unos a otros: las posiciones directivas que ocupan.

Los altos directivos son los individuos que ocupan los dos o tres puestos de mando más altos en cada una de las cien compañías que, medidas por las ventas y el capital, son las mayores. Si, para un año cualquiera, registramos esas compañías principales en todos los ramos de la industria, y seleccionamos en sus planos más altos los presidentes de sus consejos, habremos registrado los altos directivos. Contamos con seis o siete estudios minuciosos de dichos directivos, que cubren todo el lapso del siglo pasado.V

¿Son los altos directivos de las grandes corporaciones económicas hombres de una especie diferente, o son sencillamente una colección miscelánea de norteamericanos? ¿Son lo que Balzac llamaría un tipo social auténtico? ¿O representan un corte transversal en el grupo de norteamericanos que da la casualidad de que han triunfado? Los altos directivos de las grandes compañías no son, ni lo han sido nunca, una colección miscelánea de norteamericanos: son un tipo social absolutamente uniforme que ha gozado excepcionales ventajas de origen y educación, y no se ajustan a muchas de las imágenes estereotipadas que corren de ellos.

actúa en tiempos de inflación, porque entonces disminuye la resistencia de la compañía a las peticiones de los trabajadores, y es fácil cargar el aumento de los costos al consumidor, cuyas exigencias son a su vez tan fuertes, que el detallista se ve obligado a satisfacerlas, y, así, no puede esgrimir su poder contra la empresa productora. En esas ocasiones, las grandes empresas, lejos de ser mantenidas en equilibrio, se convierten en una "coalición contra el público". Los bloques muy poderosos atacan en grupo al consumidor, lejos de beneficiarlo contrarrestándose unos a otros. Parece igualmente que el poder del mercado no "engendra" exactamente un poder compensador: a excepción de los ferrocarriles, las organizaciones obreras fuertes no aparecieron en las industrias poderosas hasta que no las respaldó el gobierno en el decenio de 1930 a 1940. Ni los almacenes en cadena prosperaron para contrarrestar las industrias del automóvil o del petróleo, sino en el campo relativamente poco concentrado de los proveedores de alimentos. El equilibrio nuevo, en suma, na es auto-regulador. Para saber que un poder no "engendra" automáticamente su poder compensador, basta pensar en los trabajadores agrícolas y en los empleados "de cuello blanco". Pero la unidad más débil, dice el señor Galbraith, *debe* organizar una oposición; entonces quizás podrá conseguir la ayuda del gobierno, y éste *deberá* apoyar al lado más débil en caso de desequilibrio. Así, tanto la debilidad como la fuerza conducen al poder compensador, y *la teorla del equilibrio de los grandes es menos una teo'!'*

Los .altos directivos de 1950 no son muchachos campesinos que han tnunfado en la ciudad: aunque e! 60% de la población en e! momento en que ellos nacieron, o sea hacia 1890, vivía en zonas rurales, sólo e! 35% de los directivos de 1950 nacieron en comunidades rurales. Y esto fue aun más cierto en e! "buen tiempo pasado": ya en 1870 habían nacido en e! campo sólo la mitad de los directivos, siendo así que la población rural era en 1820 e! 93% de la población total.

No son inmigrantes, pobres ni ricos, ni siquiera hijos de inmigrantes que han hecho fortuna en los Estados Unidos. Las familias de la mitad, aproximadamente, de los directivos de 1950 se establecieron en este país antes de la revolución, lo cual no es una proporción muy diferente de la que hay en la población en general, y representa, desde luego, una disminución respecto de los directivos de 1870, el 86% de los cuales pertenecían a familias coloniales. Pero únicamente eel 8% de los directivos de la pos-Guerra de Secesión nacieron en el extranjero, y sólo e! 6% del equipo de 1950, menos de la mitad del 15% de nacidos en e! extranjero entre la población representativa en la fecha de su nacimiento. La proporción de hijos de nacidos en e! extranjero -de la segunda generación— ha aumentado, especialmente en las industrias más recientes de la distribución y en las de entretenimiento y comunicación de masas; pero aún está por debajo del nivel representativo. Más de las tres cuartas partes de los directivos de 1950 han nacido en los Estados Unidos de padres nacidos también en el país.

Los directivos de negocios son predominantemente protestantes,

de los hechos reales que una orientaci6n sugerida para la política del Estado, que una propuesta moral para la acci6n estratégica. Se supone, además, que el gobierno es un elemento integrante del equilibrio menos que un árbitro inclinado a apoyar a la parte que menor poder mercantil tiene. Cuando los conceptos del equilibrio de los grandes se exponen con las hmitaciones y las excepciones que deben hacerse, no parecen tan imponentes como la atrevida afirmaci6n inicial del "poder compensador". Corno la "competencia" entre pequeños hombres de empresa, que está destinado a sustituir, el "poder compensador" entre los grandes bloques es más una esperanza ideol6gica que una cosa de hecho, más dogmática que realista.[15]

11. En cuanto a la busca de una conciencia corporativa realizada por el señor Berle, véase la continuación de este capítulo para información sobre los individuos que probablemente se la han formado. En una econOmía monetaria, la conveniencia puede seguir el camino más largo o el mas corto. Su inclinación por las utilidades a largo plazo, por una ganancia permanente, en una economía integrada con las instituciones políticas y apuntada por compras militares, exige que las compañías se hagan más políticas, y actualmente son, desde luego, instituciones tanto políticas como económicas. Como instituciones políticas, son, naturalmente, totalitarias y dictatoriales, aunque externamente desplieguen muchas relaciones públicas y mucha retórica liberal de defensa. El señor Berle, en resumen, confunde las relaciones públicas útiles con un "alma corporativa".[16]

y, en relación con las proporciones de la población en general, probablemente episcopalianos o presbiterianos más que anabaptistas o metodistas. Entre ellos los judíos y los católicos son menos que entre la población en general.

Esos norteamericanos urbanos y blancos nacieron en familias de la clase alta o del estrato superior de la clase media. Sus padres fueron principalmente hombres de empresa: el 57% son hijos de hombres de negocios; e114%, de individuos que ejercían profesiones liberales; y el 15%, de agricultores. Sólo el 12% son hijos de asalariados y de empleados modestos. Este origen de hombres de empresa hace claramente de los directivos un grupo aparte, cuando recordamos que en el tiempo en que iniciaron su vida activa -hacia 1900--- sólo el 8% de todos los hombres que trabajaban en los Estados Unidos eran hombres de negocios, y únicamente el 3% ejercía profesiones liberales. Un 25% eran entonces "agricultores" -palabra ambigua- y casi el 60%, proporción cinco veces mayor que entre los directivos, hacían trabajos a jornalo a sueldo.

Además, aparte de la disminución de los muchachos campesinos, los directivos de toda la época de la pos-Guerra de Secesión son similares sustancialmente en ocupación inicial. En todas las épocas, más del 60% -por lo general más cerca del 70 que del 60— de los directivos norteamericanos han pertenecido a las clases de negociantes y de profesiones liberales, y nunca más del 10 o el 12% a la clase obrera o de modestos empleados. Realmente, sólo el 8% de los abuelos paternos de los directivos de 1950 fueron obreros o empleados, mientras lo era el 57% de la población masculina. De esos abuelos, el 54% fueron hombres de negocios o de profesiones liberales, en tiempos en que lo era no más del 9% de la población masculina; y el 33% fueron agricultores o plantadores, aproximadamente, lo mismo que en la población total masculina.

Desde hace por lo menos dos generaciones ahora, las familias de los altos directivos de las grandes compañías norteamericanas se han alejado mucho, como grupo, de las filas obreras y de empleados modestos. En realidad, sus familias son en proporción importante gentes de buena reputación en las sociedades locales de los Estados Unidos. Y únicamente el 2 ½% de los altos directivos que tenían menos de 50 años de edad en 1952 (el grupo más reciente) procedían de familias obreras."

En 1870 se habían graduado en universidades no más del uno o el 2% de los varones adultos norteamericanos, pero lo habían hecho una tercera parte, aproximadamente de los directivos de 1870. Entre los directivos de hoy, son graduados universitarios una proporción nueve veces mayor (el 60%) que entre los varones blancos equiparables de entre 45 y 55 años de edad (el 7%). Por otra parte, casi la mitad de ellos han recibido una preparación formal después de la universidad: el 15% en derecho, el 15% en ingeniería,

y la misma proporción, aproximadamente, en diversos cursos y escuelas.P

Los directivos típicos, en la actualidad como en el pasado, nacieron con una gran ventaja: tuvieron padres situados en el nivel de ocupación e ingreso correspondiente por lo menos a la alta clase media, Son protestantes, blancos y estadounidenses de nacimiento. Esos factores de origen conducen directamente a la segunda de sus grandes ventajas: están bien educados, en el sentido formal de su instrucción universitaria y posuniversitaria. Que los factores de origen fueron las llaves de sus ventajas educativas resulta claro del simple hecho de que entre ellos -como entre cualquier grupo que estudiemos- los de origen más alto han tenido las mejores oportunidades de educación formal.

Los sueldos de los directivos varían algo según la industria en que trabajen, pero en 1950 los 900 directivos más importantes ganaban un promedio de 70,000 dólares al año, y los principales entre ellos unos 100,000.[20] Pero los salarios no suelen ser su única fuente de ingresos. Hay virtualmente en el escritorio de todo directivo importante una cartera dispuesta a recibir nuevos títulos de valores. En el mundo corporativo hay muchos lugares de anclaje seguro,* pero el más seguro es la posición del propietario de una cantidad importante de riqueza corporativa. En la gran compañía, el hecho de que los directivos no sean dueños de la propiedad que manejar; quiere decir que con sus decisiones no arriesgan su propra riqueza. Cuando las utilidades son grandes, siguen recibiendo sueldos y extras elevados. Cuando las cosas no van tan bien, los sueldos suelen seguir siendo igualmente altos, aunque los extras disminuyan. Actualmente, la generalidad de los directivos, además del sueldo perciben extras o *pluses,* ya en acciones o en dinero contante y muchas veces en plazos distribuidos en cierto número de años.[21] En 1952, entre los directivos mejor pagados se contaban Crawford Greenewalt, presidente de la E. I. du Pont de Nemours and Co., con 153,000 dólares de sueldo y 350,000 de extras; Harlow Curtice, entonces uno de los cuatro vicepresidentes de la General Motors, percibía 151,200 dólares de sueldo y 370,000 de extras; Eugene G. Grace, presidente de la Bethlehem Steel Corporation, 150,000 dólares de sueldo y 306,652 de extras. Charles E. Wilson, con su sueldo y sus acciones, de que tanto se ha hablado, era el directivo mejor pagado de la industria norteamericana: 201,000 dólares de sueldo y 380,000 de extras, más una cantidad desconocida en dividendos."

Los directivos no forman una "clase ociosa";" pero no carecen de las mayores comodidades. Cuando llegan a los cincuenta o sesenta años de edad, la mayor parte de los altos directivos tienen casas impresionantes, por lo general en el campo, pero no demasiado lejos de "sus ciudades". El que también tengan casa en la

* Véase 7: Los ricos corporativos.

ciudad depende en parte de ésta: es más probable que la tengan en Nueva York o en Bastan que en Los Angeles. En la actualidad tienen grandes ingresos, constituidos por sus sueldos y por dividendos que pueden ascender a otro tanto o más. Y así, por ese tiempo se ramifican de diferentes maneras. Muchos adquieren grandes haciendas y se dedican a criar ganado de lujo. Wilson, de Detroit y Washington, tiene ganado vacuno de Ayrshire en su granja de Michigan, y proyecta experimentar con una nueva raza en su plantación de Luisiana.v' Ciro Eaton tiene vacas de cuernos cortos. El señor Eisenhower, en menor escala, emula ahora a sus modelos con ganado Aberdeen-Angus. Los directivos son numerosos entre las tres o cuatro mil personas que tienen barcos propios de más de 21 m. de eslora o de 15 toneladas de desplazamiento. Hasta pueden cazar con jauría y, además, como el señor George Humphrey, llevar chaqueta color de rosa en las cacerías. El ocio de muchos altos directivos lo ocupan el campo y la caza. Algunos van en sus aeroplanos particulares a los bosques canadienses, y otros tienen casas de campo en Miami o en Hobe Sound.

No es característico de los directivos norteamericanos leer libros, a no ser de dirección de negocios y policiacos. "La mayoría de los altos directivos casi nunca lee teatro, buena novela, filosofía ni poesía. Los que se aventuran a hacerlo... son, decididamente, una mutación del tipo directivo, y sus colegas los miran con una mezcla de temor e incredulidad"." Los círculos directivos no tienen muchos contactos con los artísticos o literarios. Hay entre ellos quienes se disgustan si tienen que leer una información o una carta de más de una página, y ese deseo de evitar palabras es general. Parecen un tanto desconfiados de los discursos de gran aliento, salvo cuando ellos son los oradores, y no tienen, naturalmente, tiempo para serlo. Pertenecen por completo a la época de los resúmenes, de las condensaciones, de los memoranda en dos breves párrafos. Las lecturas que tienen que hacer, con frecuencia las delegan en otros que las recortan y abrevian para ellos. Prefieren hablar y oír a leer o escribir. Mucho de lo que saben lo aprenden al vuelo en la mesa de conferencias o de amigos que viven en otras esferas.

3 Si intentamos sacar cianotipos de la carrera externa de los directivos, encontraremos varios tipos más o menos definidos:

I. Los hombres de empresa, por definición, empiezan organizando un negocio con sus propios fondos o con fondos ajenos, Y a medida que el negocio crece, va creciendo también su estatura como directivos. Menos instruidos que otros directivos, los de este tipo tienden a comenzar a trabajar a edad más temprana y .por lo general trabajan en diferentes compañías. Según el minucIOSO cálculo de la señorita Suzanne I. Keller, un total general del 6% de los directivos de grandes compañías habían seguido en 1950 en

los Estados Unidos ese camino de hombres de empresa hasta llegar a la CIma.

II. Algunos directivos se colocaron en compañías propiedad de sus padres o de otros parientes y después heredaron sus posiciones. Estos individuos tienden a comenzar a trabajar más tarde que los de los otros tipos, y con frecuencia no trabajan en más compañía que aquella en que finalmente llegan a la cumbre; pero muchas veces trabajan en esa compañía durante mucho tiempo antes de llegar a los puestos de mando. Un 11% de los directivos de 1950 son directores de empresas familiares.

III. Otro 13% no inició su vida activa en los negocios, sino en alguna profesión liberal, y principalmente como abogados. El trabajo en sus profesiones los llevó -por lo general después de haber triunfado en ellas- a ser presidentes de compañías o de sus consejos de administración. Según ha observado William Miller, al empezar a organizarse la economía en sociedades anónimas, éstas sintieron la necesidad, por un lado, de estar en contacto con abogados que desempeñaran cargos públicos, y, por otro, "de recurrir cada vez más al asesoramiento jurídico para adoptar decisiones en la marcha corriente de los negocios. Realmente, la demanda de tal asesoramiento se hizo tan grande, que los abogados mejor pagados casi sin excepción convirtieron, a partir de 1900, en núcleo de su trabajo el asesoramiento de empresas de negocios, a expensas de sus funciones tradicionales; y muchos abogados se rindieron a los atractivos de las compañías para convertirse en consejeros de las casas y hasta en directivos permanentes de los negocios"." En la actualidad, el éxito de la compañía depende en gran medida de disminuir todo lo posible su tributación, llevando al máximo sus proyectos especuladores mediante fusiones, controlando los organismos reglamentadores del Estado y ejerciendo influencia sobre las legislaturas de los Estados y sobre el Congreso nacional. En consecuencia, el abogado se va convirtiendo en una figura eje de las empresas gigantes.

IV.. Esos tres tipos de carreras -de hombre de empresa, .de directivo de una compañía propiedad de la familia, y de profesional de una carrera liberal- son los que han seguido una tercera parte, aproximadamente de los altos directivos de 1950. La trayectoria externa del 68% restante es una serie de cambios, durante un largo período de tiempo, dentro de un mismo nivel y entre los diversos niveles y círculos del mundo de los negocios.

Hace dos generaciones, el 36% de los directivos —en comparación con el 6% actual- eran hombres de empresa; el 32% eran directores de compañías familiares, contra el 11% actual; y había entonces una proporción, el 14%, de profesionales de carreras liberales, casi igual a la de ahora, que es del 13%. Constante y rápidamente —del 18% en 1870 al 68% en 1950— la carrera del directivo de negocios se ha convertido en un movimiento dentro de las jerarquías corporativas y entre ellas.

Si examinamos las carreras de los 900 directivos más importantes de 1950 -que constituyen el mayor grupo de directivos contemporáneos cuyas carreras se han estudiado--, veremos que la mayoría de ellos empezó trabajando para grandes compañías, y que, aproximadamente, la tercera parte no trabajaron nunca para otra compañía que la que ahora dirigen. La mayor parte trabajó para otra u otras dos compañías, y más del 20% trabajó para tres o cuatro. Es normal, pues, cierto entrecruzamiento de fronteras corporativas en su ascensión. Aun así, el promedio de su edad cuando fueron contratados por la compañía en que ahora trabajan era de unos veintinueve años.

Aproximadamente, la tercera parte, como podía esperarse a base de su origen y educación, empezaron a trabajar como directivos en la compañía que ahora los emplea. Bastante más de la tercera parte -en realidad el 44%— empezó en diversos "departamentos". El resto, un 24%, aproximadamente, empezaron como escribientes o como trabajadores. Pero tenemos que proceder con cautela al interpretar esas cifras. Las tareas bajas no significan nada en sí mismas, especialmente si se tienen en cuenta el ambiente y la buena instrucción de esos directivos. El desempeño de un trabajo de oficina, o mejor aun de un trabajo rxanual, mientras "se va adquiriendo conocimiento del negocio", es con frecuencia una especie de rito para algunas familias y algunas empresas. De cualquier modo, la mayor parte de los *altos* directivos empezaron ya como directivos; y la mayor parte de los individuos más jóvenes empezaron en departamentos más especializados. Por ejemplo, más de la tercera parte de los que no habían cumplido 50 años estuvieron empleados en "ventas" inmediatamente antes de subir a sus faenas cimeras.F'

Tales son los hechos exteriores de la carrera del directivo. Pero los hechos exteriores, por muchos que sean, no son hechos interiores. Hav el lento ascenso burocrático, v hay el salto del hombre de empresa. Pero también hay los tratos' del mediador, el golpe del promotor, la maniobra de la camarilla. Expresiones como hombre de empresa y burócrata no son más adecuadas para expresar las realidades de las graneles carreras corporativas que las de la apropiación de grandes fortunas. Son, como hemos observado en relación con los muy ricos, expresiones de la clase media y conservan las limitaciones de las perspectivas de la clase media.

La expresión "empresario" sugiere la imagen de un hombre que ha corrido todos los riesgos, que funda modestamente una empresa y la alimenta con solicitud hasta convertirla en una gran compañía. En 1950, una imagen más exacta de la actividael como empresario de la *élite* directora de las grandes compañías la proporciona el pensar en una actividad financiera que fusiona unas filas con otras. Los altos directivos de hoy no se dedican tanto a organizar nuevas empresas como a llevar adelante las ya organizadas. Y, como ha dicho Robert A. Cardan. no son tanto individuos crea-

dores, inquietos y dinámicos, como coordinadores profesionales de decisiones, "que aprueban las decisiones que sugieren. .. sus... subordinados, pero que cada vez tienen menos iniciativa'l.:"

En los estudios sobre los directivos de los negocios es habitual llamar "burocrática" esa carrera, pero no es correcto, estrictamente hablando. La carrera burocrática, propiamente definida, no significa meramente el ascenso de un nivel al siguiente de una jerarquía de cargos. Implica eso, pero -cosa más importante- significa la fijación de requisitos estrictos y unilaterales para cada cargo de los que se ocupan. Habitualmente, esos requisitos abarcan una preparación formal especializada y exámenes calificadores. La carrera burocrática significa igualmente que los individuos trabajan para conseguir ascensos a sueldo, sin ninguna esperanza de llegar a poseer ni la mínima parte de la empresa, de apropiarse personalmente una parte de la riqueza acumulada de la misma mediante extras o bonificaciones, opciones para adquirir acciones ni planes generosos de pensiones y seguros.*

Así como la expresión "empresario" empleada con referencia a la carrera de los muy ricos de hoy, es engañosa muchas veces, así la palabra "burocrático", usada con referencia a los directivos de empresas de los niveles superiores, es también engañosa. El ascenso de los altos directivos y las acumulaciones de los muy ricos, en los niveles más altos, se mezclan definitivamente en un mundo "político" de camarillas corporativas. Ascender dentro de las jerarquías de la corporación privada o entre éstas significa ser elegido para el ascenso por los superiores -administrativos y financieros-, y no hay reglas impersonales estrictas de idoneidad ni antigüedad conocidas a todos los interesados en el proceso.

En los niveles más altos del mundo corporativo, las carreras no son ni "burocráticas" ni "de empresarios": son un compuesto de transacciones que abarcan a especuladores, a individuos poseedores de grandes fortunas norteamericanas y a directivos que ocupan cargos Con oportunidades para ganar dinero. Los propietarios por sí solos ya no pueden decir como William H. Vanderbilt en 1882: "Que se vaya al diablo el público." Ni pueden decirlo tampoco los.directivos procedentes de carreras liberales. Unidos —como una sene de camarillas corporativas- pueden decir lo que qUleran, aunque en la actualidad son por lo general demasiado prudentes en sus relaciones públicas para decirlo, y además no necesitan hacerlo.

4. No hay, desde luego, un tipo único de jerarquía corporativa, sino que parece prevalecer muy ampliamente un rasgo general del mundo corporativo. Comprende un estrato Número Uno en la CIma, cuyos miembros como individuos --cada vez más como co-

1 ■ Para más observaciones sobre la carrera burocrática, véase abajo 1: La teoría del equilibrio.

rmsrones-i- aconsejan y asesoran y reciben informaciones de un estrato Número Dos de directivos actuantes.f"

Los muy ricos y los altos directivos forman parte del estrato Número Uno. Los individuos del Número Dos son personalmente responsables de determinadas unidades, establecimientos y departamentos. Están entre las jerarquías activas del trabajo y la cima directora ante la cual son responsables. Y en sus informes mensuales y anuales a los altos directivos, ocupa el primer lugar una serie de cuestiones sencillas: ¿Ganamos dinero? Si lo hemos ganado, ¿cuánto? Si no lo hemos ganado, ¿por qué?

La adopción de decisiones por los directivos individuales de la cima va siendo reemplazada gradualmente por la actuación de comisiones, que juzgan las ideas que se les ponen delante y que generalmente proceden de niveles inferiores. Los técnicos, por ejemplo, pueden discutir durante meses con los agentes de ventas sobre una llanta sin cámara antes de que los altos directivos desciendan a conferencias en el plano de la realización."? Ni la idea ni la decisión son de ellos, sino únicamente el Juicio. En los niveles superiores ese juicio se refiere habitualmente a la inversión de dinero para ganar más dinero y a conseguir que otros realicen el trabajo que ello implica. El "gobierno" de un gran negocio consiste esencialmente en conseguir que alguien haga algo que algún otro venderá a alguien en más de lo que costó. John L. McCaffrey, alto directivo de la International Harvester, dijo recientemente: "...él [el presidente de una empresa] rara vez pierde muchas horas de sueño pensando en problemas financieros, jurídicos, de venta, de producción, de ingeniería o de contabilidad. Cuando se acerca a esos problemas, el presidente puede enfocar sobre ellos toda la energía, la madurez de juicio y las experiencias anteriores de toda la organización". Y continúa diciendo que los altos ejecutivos piensan durante la noche: "Lo peor de la industria es que está llena de seres humanos."

Los seres humanos de los niveles medios son principalmente especialistas. "Nosotros pasamos el día sentados en nuestros escritorios -continúa el mencionado alto directivo--, mientras que alrededor nuestro zumba y gira gran número de actividades especiales, algunas de las cuales no comprendemos sino muy vagamente. Y para cada una de esas actividades hay un especialista... Indudablemente, conviene tenerlos a todos. Todos parecen necesarios. Todos son útiles frecuentemente. Pero se ha llegado a un punto en que la tarea mayor del presidente es comprender 10 suficiente de todas esas especialidades, de suerte que cuando se le plantee un problema pueda remitirlo al equipo de expertos que, en efecto, debe resolverlo... ¿Cómo puede mantener el interés de especialistas demasiado especializados en la promoción de negocios y conseguir de ellos todas las ventajas posibles? Por una parte, la compañía necesita en absoluto la pericia de los especialistas para desarrollar sus complicadas operaciones. Por otra parte, de

algún lado tiene que sacar los altos directivos futuros. Y ese lado tiene que estar, en gran medida, dentro de la compañía existente, si ésta quiere tener una moral directiva. .. vivimos en un mundo complicado, mundo que tiene problemas espirituales y morales aún mayores que los económicos y los técnicos. Si ha de sobrevivir el tipo de sistema de negocios que ahora tenemos, debe estar dirigido por hombres .que puedan resolver esas dos clases de problemas." [31]

Por debajo de los niveles máximos, donde las jerarquías directivas se especializan y diversifican por el ramo industrial y el contorno administrativo, es donde los tipos meramente "burocráticos" de directivos y de técnicos viven sus vidas corporativas. Por debajo de los niveles máximos, en el dominio de los hombres del Número Dos, es donde se localiza la responsabilidad. Pues el estrato Número Uno está a menudo demasiado alto para echarle la culpa, y tiene por debajo muchas otras personas a quienes puede echársela. Además, si él es la cima, ¿quien ocupa una posición desde la cual pueda atribuir la culpa a sus miembros? Es algo parecido a la división de "línea" y "estado mayor" inventada por el ejército. La cima es el estado mayor; el Número Dos es línea, y, por lo tanto, es el que actúa. Todo oficial brillante del ejército sabe que, para tomar decisiones sin responsabilidad, hay que pertenecer al estado mayor.t"

En los niveles medios es necesaria la especialización. Pero los especialistas operantes no suben; sólo sube el individuo de visión amplia. ¿Qué quiere decir esto? Quiere decir que el especialista está por debajo del nivel en que los individuos están por completo atentos a la ganancia. El hombre de visión amplia es el hombre que, cualquiera que sea la cosa en que se ocupa, es manifiestamente capaz de ver el modo de elevar al máximo las utilidades de la compañía en su conjunto, tanto a largo como a corto p!a.z,o. El hombre que asciende a la cumbre es el hombre de VISlOn amplia cuya "especialidad" coincide con los objetivos de la c.ompañía, que consisten en obtener el. máximum posible de utilidades, Cuando se estima que ha realizado ese objetivo, sube en el mundo corporativo. La utilidad financiera es el factor principal de la decisión corporativa, y generalmente, cuanto más alto es el directivo, más atención dedica al aspecto financiero del negocio en marcha.t"

Además, cuanto más cerca llega el directivo de la cima corporativa, más importantes son las camarillas de la gran riqueza y la Influencia política para su carrera dentro del mundo corporativo. Este hecho, así como las consideraciones a favor de la cooptación que prevalecen, está claramente expresado en una carta que el señor Lammont du Pont escribió en 1945 en respuesta a la sugestión de un directivo de la General Motors para que el general George C. MarshalI fuese nombrado miembro del consejo directivo. El señor Du Pont discutía la propuesta: "Mis razones para no apoyar su ingreso en el consejo son: Primero su edad [el general tema

entonces 65 años]; segundo, que no tiene acciones, y tercero, su falta de experiencia en asuntos de negocios industriales." El señor Alfred P. Sloan, presidente de la General Motors, al estudiar el asunto, en general coincidía con lo anterior, pero añadía: "Creo que el general Marshall puede hacernos algún bien, cuando se retire, de acuerdo con su cometido presente, siempre que siga viviendo en Washington; reconociendo la posición que tiene en la comunidad y entre las gentes del gobierno, y sus relaciones, y que se familiarice con nuestras ideas y con lo que queremos hacer, puede contrapesar la actitud general negativa hacia los grandes negocios, de los cuales somos símbolo, a la vez que un buen negocio. 'Me parece que esa puede ser una razón, y en ese caso el asunto de la edad no tendría especial importancia."

Tratando de otros nombramientos, el señor Sloan escribió a W. S. Carpenter, gran accionista de la Du Pont y de la General Motors: "George Whitney [director de la G. M. Y presidente de la J. P. Morgan and Co.] pertenece al consejo directivo de muchas organizaciones industriales. Consigue muchas cosas porque vive en Nueva York, donde puede mantener fácil y continuamente muchas relaciones. El señor Douglas [Lewis W. Douglas, miembro del consejo de la G. M., presidente de la Mutual Life Insurance Company y antiguo embajador en la Gran Bretaña] es, en cierto modo, un personaje completamente público. Parece invertir gran cantidad de tiempo en otras cosas. Me parece que personas así traen a nuestros consejos un ambiente más amplio que 'los directores de la Du Pont' y los de la General Motors." [34]

Examinemos ahora un caso reciente de maquinación corporativa que abarcó a los diferentes tipos de hombres económicos que prevalecen en los círculos de las grandes empresas. Robert R. Young -promotor y especulador financiero-s- decidió últimamente desplazar a William White, alto directivo del New York Central Railroad que había hecho toda su carrera como tal directivo durante toda su vida en el ramo de ferrocarriles.* Venció Young, pero ¿tie-

* De sobremesa Young ofreció a White el título de "jefe de explotación" y opciones para adquirir acciones, "una oportunidad para comprar acciones del Central a un precio fijo y sin obligación de pagarlas a menos que subieran". White rehusó, anunciando que si Young entraba en la empresa renunciaría a su cargo: un sueldo de 120,000 dólares al año hasta su retiro a los 65 de edad; honorarios de 75,000 dólares anuales como asesor durante los cinco años siguientes, y después una pensión vitalicia de 40,000 dólares anuales.

Inmediatamente White contrató, con fondos del Central, una empresa de relaciones públicas por 50,000 dólares al año más los gastos, transfirió los 1.25 millones de dólares del presupuesto de publicidad del Central a la lucha inminente y contrató un comprador profesional por poderes, de Wall Street. Desde Palm Beach, Young empezó a maniobrar sus camarillas entre los ricos y entre amigos con relaciones bastantes para adquirir el control de la empresa. Su grupo llegó a contar con tres individuos impor-

ne eso alguna importancia? El triunfo no sigue en el mundo corporativo las normas que sigue en la novela titulada *Executive Suite,* en la cual el joven de inclinaciones tecnológicas, exactamente lo mismo que William Holden, triunfa con un discurso sincero acerca de la responsabilidad de las compañías, Además de los regalos de dos amigos, ambos miembros importantes del sector de los muy ricos, los ingresos del señor Young en los diecisiete últimos años —la mayor parte consistentes en ganancias de su capital— dícese que pasaron bastante de los 10 millones de dólares, Su ingreso anual asciende a bastante más de un millón, y el de su esposa a medio millón, y se las arreglan para retener el 75% después de pagados los impuestos.i'" Así, pues, ninguna obra de imaginación de las que conocemos llega a captar las realidades del mundo de los grandes negocios de hoy.

5 Cuando los directivos que han triunfado reflexionan sobre sus carreras, acentúan con mucha frecuencia lo que llaman siempre "el factor suerte". Pero ¿en qué consiste eso? Se nos dice que el señor George Humphrey da mucha importancia a tener trabajando con él a "hombres de suerte". Lo que eso quiere decir, traducido del lenguaje mágico del azar, es que hay una acumulación de

tantes de los muy ricos: Allen P. Kirky, participante en la fortuna de Woolworth, y dos personas dueñas cada una de ellas de más de 300 millones de dólares, Clint Murchison, con quien Young había hecho negocios antes, y Sid Richardson, cuyo rancho había visitado Young. El asunto marchó de tal manera, que consiguieron un bloque de 800,000 accioncs a 26 dólares la acción (20.8 millones de dólares). Naturalmente, los multimillonarios no tuvieron que desembolsar el dinero contante: lo pidieron prestado, principalmente a la Allegheny Corporation, que Young puede tratar probablemente como propiedad personal suya Y cuyo 0,7% posee. y lo obtuvieron en tales condiciones, que quedaban cubiertos todos los riesgos salvo 200,000 acciones. En consccuencia, entraron a formar parte del nuevo consejo directivo. Young disponía de 800,000 acciones con voto.

El Chase National Bank, de los Rockefeller, había tcuido en fideicomiso esas acciones, y entonces las vcndió a Murchison y Richardson.. John J. McCloy, presidente del consejo del Banco, concertó una entrevista entre White y Richardson y Murchison, quienes al día siguiente volaron a Nueva York. Los tejanos, que poseian ahora el 12½% del New York Central, quisieron llegar a un arreglo, no lo consiguieron y empezó la lucha por los votos de los demás accionistas, esparcidos por todo el país.[35]

El grupo de Young gastó 305,000 dólares. (Después se los. reembolsó el New York Central, que así abonó las letras tanto de ganancIOSOS como de perdedores.) Un centenar de compradores de White se pusieron en contacto con los accionistas de costa a costa, además de varios centenares de empleados del ferrocarril, que actuaron voluntariamente. Young también contrató una empresa de compras por poderes y contó con los sernclOS de Diebold, Inc., empresa que fabrica material de oficina propiedad de Murchison 250 de cuyos agentes de ventas fueron contratados como compradores por poderes. Si ganó Young, el material de oficina del New York Central probablemente lo suministra Diebold.[36]

triunfos dentro del mundo corporativo. Si uno triunfa, eso revela que es hombre de suerte, y si es hombre de suerte, 10 elegirán quienes están por encima de los elementos de línea, y así tendrá nuevas posibilidades de obtener más triunfos. Una y otra vez, cuando rmramos de cerca la carrera de los directivos, observamos cómo los individuos de los mismos círculos se eligen unos a otros. Por ejemplo, el señor Humphrey formaba parte de una comisión consultiva del Departamento de Comercio, y allí conoció al señor Paul Hoffmano Más tarde, cuando el señor Hoffman fue nombrado jefe de la ECA, llamó al señor Humphrey para presidir una comisión consultiva sobre la industria alemana. Allí lo conoció el general Clay. El general CIay conoce, naturalmente, al general Eisenhower, y así, cuando el general Eisenhower subió a la presidencia, el general CIay recomendó al señor Humphrey a su íntimo amigo, el presidente Eisenhower.:"

Hay otra cosa que crea vínculos con la red de amigos a la cual la gente llama "suerte": la vida social de la empresa. Es suposición muy razonable la de que parte de la carrera del directivo se emplea en "politiquear". Como todo político, especialmente cuando está en la cima de su jerarquía o cerca de ella, el directivo triunfante se esfuerza en ganar amigos y hacer alianzas, e invierte —o tal se sospecha- una buena parte de su tiempo en observar a las camarillas que supone que le hacen oposición. Representa la comedia del poder, y esto parece formar parte de la carrera de la minoría directora.

Para que se autoperpetúe la compañía creen los altos directivos que deben perpetuarse ellos mismos u hombres como ellos, los hombres del futuro, no sólo preparados, sino también adoctrinados. Esto es lo que quiso decirse cuando recientemente se afirmó de un individuo que ocupa posición elevada en la compañía petrolera mayor del mundo, que "en realidad es un producto de la compañía, lo mismo que los dos millones de barriles de productos petrolíferos que hace diariamente". A medida que los futuros directivos avanzan hacia arriba y hacia el centro, van ingresando en una serie de camarillas a la que se refieren muchas veces confusamente como un equipo. Deben escuchar, deben pesar las opiniones, no deben hacer juicios precipitados, deben adaptarse al equipo del negocio y a la camarilla social. En la medida en que la carrera es verdaderamente corporativa. se asciende sirviendo a la compañía, lo cual quiere decir sirviendo a quienes la tienen a su cargo y que deciden cuáles son sus intereses.P"

La carrera del directivo es casi por completo una carrera dentro del mundo corporativo: en las tres generaciones últimas han entrado directamente en posiciones cimeras y procedentes de una jerarquía profesional independiente o ajena a ese mundo menos de uno entre cada diez individuos situados en dichas posiciones. Además, va siendo cada vez más una carrera que se hace dentro de una sola compañía: en 1870 más de seis de cada diez directivOS

llegaban al escalón más alto desde fuera de la compañía; en 1950 casi siete de cada diez llegaban a dicho escalón desde dentro de la compañia.t" Primero se es vicepresidente, y después presidente. Para ello, hay que ser muy conocido, hay que ser grato y formar parte del grupo de los íntimos.

El éxito en el alto mundo corporativo evidentemente está determinado por las normas de selección predominantes y por la aplicación de las mismas por los individuos que ya están en la cima. En el mundo corporativo, uno asciende de acuerdo con las estimaciones de sus superiores. La mayor parte de los altos directivos se enorgullecen mucho de su talento "para juzgar a los hombres"; pero, cuáles son las normas a que se sujetan sus juicios? Las normas que prevalecen no son claras ni objetivas; parecen completamente incomprensibles, y con frecuencia son totalmente subjetivas. A los que ocupan situaciones inferiores les parecen ambiguas muchas veces. Los profesores de "psicología de los negocios" se han ocupado en inventar palabras más obscuras y en investigar las "características del directivo", pero la mayor parte de esas "investigaciones" son tonterías sin importancia; como puede advertirse fácilmente por el examen de los criterios que prevalecen, de las características personales y sociales de los que triunfan y su estilo de vida corporativa.

En los niveles inferiores y medios de la dirección, predominan con frecuencia criterios objetivos basados en la pericia para realizar los deberes ocupacionales. Hasta es posible formular reglas de ascenso y darlas a conocer de un modo burocrático normal. En tales condiciones, la habilidad y la energía bastan muchas veces, sin el que puede llamarse carácter corporativo, que hay que formarse. Pero una vez que un individuo de las filas inferiores llega a ser candidato a una elevada posición corporativa, se requieren solidez de juicio, amplitud de ideas y otras características menos perceptibles del carácter corporativo. El "carácter", según han observado los comentaristas de la revista *Fortunc,* es más importante que la habilidad técnica para hacer un directivo."

Se oye con frecuencia que la experiencia práctica es lo que cuenta, pero ésta es una opinión poco perspicaz, porque los que están en la cima controlan las oportunidades de adquirir experiencia práctica del tipo de la que cuenta para las elevadas tareas que requieren juicio sólido y maniobreo habilidoso. Este hecho se oculta muchas veces en la referencia a una cualidad abstracta y transferible llamada "talento directivo"; pero muchos de los que han ascendido hasta muy cerca de los círculos superiores, sin ingresar en ellos, han llegado a sospechar que probablemente no hay tal Cosa. Por otra parte, aun cuando existiera una habilidad tan general, sólo los mal informados pensarían que es eso lo que se necesita en los altos puestos políticos, o que hubiera que tornar-o la molestia de reclutar hombres de 200,000 dólares anuales para realizar ese trabajo. Para eso se contrata un hombre de 20,000 dólares

al año, o mejor aún, se acude a una compañía de consejos para la dirección de empresas, que es lo que hace el hombre de 200,000 dólares anuales. Parte de su "talento directivo" consiste precisamente en conocer sus propias limitaciones y en saber dónde encontrar a alguien con el talento requerido y el dinero para pagarle. Entre tanto, la definición más exacta de talento —palabra que tiene muchas facetas- es: ser útil para los que están por encima de uno, para los que controlan sus ascensos.

Cuando uno lee los discursos e informes de los directivos acerca del tipo de hombre que se necesita, no puede evitar esta simple conclusión: es un individuo que tiene que adaptarse a los que ya están en la cima. Esto significa que debe llenar las esperanzas de sus superiores y de sus iguales; que en sus maneras personales y en sus opiniones políticas, en su conducta social y su estilo para los negocios, debe ser como los que ya están arriba y de cuyo juicio depende su éxito. Si ha de contar en la carrera corporativa, el talento, como quiera que se le defina, debe ser descubierto por los talentosos superiores de uno. Está en la naturaleza de la moral de la actividad corporativa que quienes están en la cumbre no admiren ni puedan admirar lo que no comprenden ni pueden comprender.

Cuando, con relación a los hombres que ocupan los altos puestos corporativos, se pregunta: "¿Pero no necesitaron tener *algo* para llegar a ellos?" la respuesta es: "Sí, lo necesitaron." Por definición, tienen "lo que importa". Por lo tanto, la verdadera pregunta es: "¿Qué es lo que importa?" Y la única respuesta que se encuentra en todas partes es: la solidez de juicio, calibrada por los hombres de juicio sólido que los eligen. El que se adapta sobrevive, y adaptación no significa competencia formal -probablemente no hay tal cosa para los altos puestos directivos-, sino conformidad con los criterios de quienes ya han triunfado. Ser compatible con los hombres de la cumbre es actuar como ellos, parecer como ellos, pensar como ellos, ser de ellos y para ellos, o por lo menos presentarse ante ellos de manera que se produzca esa impresión. Esto es, en realidad, lo que quiere decirse con "crear —una palabra bien elegida- una buena impresión". Es lo que quiere decirse —y no otra cosa- con ser un "hombre firme", tan firme como un dólar.

Como el éxito depende de la elección de una persona o de una camarilla, sus criterios tienden a ser ambiguos. En consecuencia, los situados en el borde inferior del estrato cimero tienen amplios motivos y oportunidades para estudiar minuciosamente como a sus modelos a los situados por encima de ellos, y para observar críticamente y con no poca inquietud a los que todavía son sus iguales. Ya están por encima de la aprobación de su talento técnico y su competencia formal, de su experiencia de los negocios y de la respetabilidad corriente en la clase media. Todo eso se supone. Ahora están en el mundo inaprehensíble y ambiguo de los altos

círculos íntimos, con cuyos individuos deben entrar en una relación especial de confianza mutua. El prerrequisito para entrar en el círculo íntimo es la confianza en que uno es de los suyos y para los suyos, no las reglas burocráticas de la antigüedad ni los exámenes objetivos."

De los muchos llamados a la dirección corporativa, sólo unos pocos son elegidos. Los elegidos lo son no tanto por características estrictamente personales -que muchos de ellos no puede decirse que en realidad las posean- como por cualidades que se estiman útiles para "el equipo". En este equipo, no es muy solicitada la gracia orgullosa de la personalidad.

Los que han empezado desde arriba han sido formados desde sus comienzos por hombres sólidos y preparados para serlo. No tienen que preocuparse de tener que parecer hombres sólidos. Sencillamente, lo son; en realidad, encarnan los normas de-la firmeza. Los que han empezado desde abajo tienen que pensar más por no correr el riesgo de ser considerados poco sólidos. A medida que triunfan, tienen que prepararse a sí mismos para el éxito; y, a medida que el éxito los forma, también llegan a encarnarlo, quizá de manera más rotunda que quienes empezaron desde arriba. Así, el origen alto o bajo, cada cual a su manera, actúa para seleccionar y formar los hombres sólidos de juicio equilibrado,

Son los criterios de selección, es la facultad de acomodarse a ellos y de aplicarlos, lo que es importante para conocer a los altos directivos, y no meramente las estadísticas de sus orígenes. Es la estructura de la carrera corporativa y sus resultados psicológicos íntimos lo que forma al hombre del estrato superior, no meramente la secuencia externa de su carrera.

Así, es preciso hablar con voz sonora y rotunda, y no confundir a sus superiores con detalles; saber dónde está la línea de separación; ejecutar la ceremonia de formar juicio; aplazar la admisión de la elección que ya se ha hecho, de modo que la idea trillada suene a cosa profundamente meditada; hablar como hombre de negocios tranquilo y competente, y no decir nunca *"no"* personalmente; contratar al hombre que dice "no" lo mismo que al que dice "sí", ser tolerante con el hombre que dice "quizá", y se apiñarán en torno de uno llenos de esperanza; suavizar los hechos con una visión optimista, práctica, previsora, cordial y vivaz; hablar al caso con franqueza; tener peso; ser firme: caricaturizar lo que los demás suponen que es uno, como sin darse cuenta y mucho menos divirtiéndose al hacerlo; y que no parezca nunca que se tiene cerebro.

6 Los criterios que prevalecen para el ascenso de los directivos se exhiben de un modo revelador en los programas de reclutamiento y preparación de las compañías, que muestran claramente los criterios y los juicios que prevalecen entre quienes ya han triun-

fado. Entre los altos ejecutivos de hoy existe mucha inquietud respecto de la minoría directora de mañana, y se hacen muchos intentos para inventariar a los individuos jóvenes de la compañía de que podría disponerse en un plazo de diez años poco más o menos; para contratar a psicólogos que midan el talento en acto y el talento en potencia; para hacer que las empresas organicen conjuntamente clases para sus jóvenes directivos, y para acudir a universidades importantes que organicen escuelas y programas especiales dedicados a los directivos de mañana; en suma, para hacer de la selección de la minoría directora una función importante de la gran empresa.

Quizá la mitad de las grandes compañías tienen ahora programas de esos.t" Envían a individuos seleccionados a colegios y escuelas de negocios escogidas a seguir cursos especiales. La favorita es la Harvard Business School. Organizan también sus propios cursos y escuelas, en las que con frecuencia enseñan sus mismos altos directivos. Buscan universidades importantes para los graduados prometedores y organizan turnos de trabajo para los individuos seleccionados como directivos en potencia. Algunas compañías, en realidad, a veces parecen menos empresas de negocios que grandes escuelas de futuros directivos.

Con esos medios ha intentado la fraternidad de los elegidos satisfacer la necesidad de directivos creada por la expansión de los negocios operada a partir de 1940. Esa expansión tuvo lugar después de la escasez de trabajo del decenio anterior, en que las compañías podían seleccionar directivos de entre su personal experimentado. La guerra no fue tiempo adecuado para el desarrollo de tales programas, cosa que, en la cima del derrumbe de precios, abrió una brecha de decenio y medio en el suministro de directivos. Detrás de los programas deliberados de reclutamiento y preparación está también la molesta sensación entre las camarillas cimeras de que los directivos de segundo plano no son del mismo calibre que ellos: sus programas están destinados a satisfacer la necesidad que se siente de perpetuar la jerarquía corporativa.

Así, las compañías hacen su labor de reclutamiento entre los estudiantes del último año universitario, lo mismo que las fraternidades o clubs estudiantiles las hacen entre los del primer año. Las universidades, a su vez, han ofrecido más y más cursos considerados útiles para la carrera de directivo de negocios. Se dice fidedignamente que los muchachos universitarios están "dispuestos a ser 1.0 que las empresas quieren que sean. .. Esperan con ansiedad indicaciones't.v' Esa "vigilancia y receptividad bien pueden ser una característica del directivo moderno más importante que el tipo de educación que recibe. Evidentemente, la suerte juega un papel en la ascensión de cualquier tipo de directivos, y parecen arreglárselas para salir al encuentro de la suerte antes que quedarse a medio camino".[45]

Las indicaciones están a la vista: Como reclutas de las campa-

ñías, a los futuros directivos se les saca del cuerpo general y se les incluye en la lista de candidatos para tareas permanentes "sólo después de haber sido intensamente adoctrinados en lo que se llama a veces 'concepto de la dirección'. El adoctrinamiento puede durar hasta dos años, y algunas veces hasta siete". Por ejemplo, la General Electric recibe todos los años más de 1,000 graduados universitarios y les hace seguir cursos que les explica un cuerpo de 250 empleados de la compañía. Muchas gentes los observan, y hasta sus iguales contribuyen a juzgarlos, porque, según se dice, aunque la preparación es gratuita, no por eso debe ser descuidada. La instrucción en "Relaciones humanas" informa todo el programa. "No digas nunca nada discutible", "Siempre puedes encontrar a alguien que haga lo que deseas", son temas del curso de "presentación eficaz" que ofrece el Sales Training Department (Departamento de Preparación de Vendedores) de la inteligente compañía.

En este tipo de preparación sobre relaciones humanas, el esfuerzo se dirige a formar personas que sientan y piensen de un modo diferente acerca de sus problemas humanos. La sensibilidad, la lealtad y el carácter del futuro dirigente, y no sólo su pericia, deben cultivarse de manera que el muchacho norteamericano se convierta en el directivo norteamericano. Su mismo éxito será el abroquelamiento de la mente contra los problemas y valores ordinarios de las personas no pertenecientes al mundo de los negocios. Como todos los cursos de adoctrinamiento bien orientados, la vida social de los futuros dirigentes queda incluida en el programa: para avanzar, uno ha de llevarse bien con sus iguales y con sus superiores. Todos pertenecen a la misma fraternidad estudiantil, todas "las necesidades sociales de uno pueden ser satisfechas dentro de la órbita de la compañía". Para encontrar su lugar como directivo dentro de esa órbita, el preparando debe "aprovechar los numerosos contactos que le brinda la rotación de un puesto a otro". También esto es política de la compañía: "Si es usted listo -dice un preparando inteligente-, así que conozca bien su ambiente, empezará a hacer uso del teléfono."

Hay muchos argumentos en pro y en contra de los programas de preparación de directivos, pero el tipo de programa de "príncipe heredero" *es* un argumento fundamental entre los altos directivos de las grandes compañías. Nueve de cada diez jóvenes, aún hoy, no llegan a graduarse en la universidad, y quedan excluidos de las escuelas para preparación de directivos, aunque la mayor parte de ellos trabajará en empresas de negocios. ¿Qué efectos tienen esos programas entre los que han sido llamados a la compañía pero no figuran entre los elegidos para príncipes herederos? Debe haber, no obstante, algún modo de inflar el concepto que de sí mismos tienen los futuros directivos a fin de que puedan tomar las riendas con el talante adecuado y de la manera conveniente, y con la necesaria solidez de juicio.

La opinión de la mayoría de una muestra pequeña pero signifi-

cativa de directivos es que el individuo que conoce "la técnica de la dirección, no el contenido de lo que se dirigc", el individuo que sabe "cómo conseguir un asesoramiento. .. cómo dirigir las reuniones para resolver problemas", será el alto ejecutivo del futuro.* Será un jugador de equipo sin ideas heterodoxas, con dotes de mando más que con empuje. Pero, según el resumen que *Fortune* hace del argumento: "Su razonamiento es, aproximadamente, éste: Necesitamos ideas nuevas, y el examen y discusión de las admitidas. Pero el jefe contrata a alguien que lo haga por él. Por esta razón, pues, las cualidades creadoras asociadas en otro tiempo con el ramo industrial son ahora cualidades que más bien se encuentran en un estado mayor. La tarea del alto directivo puede parafrasearse diciendo que no consiste en mirar adelante, sino en frenar los excesos de las personas que miran adelante. Él no forma parte del mecanismo creador básico, es el regulador." Pero, como ha dicho un directivo: "Solíamos buscar ante todo la brillantez... Ahora ha adquirido mucha importancia la palabra 'carácter', de que tanto se abusa. No nos preocupa que sea usted un Phi Beta Kappa o un Tau Beta Phi, lo que queremos es un individuo de carácter que sepa manejar a individuos de carácter." [48] Un hombre así no inventa ideas por sí mismo, es un corredor de ideas bien acuñadas: las decisiones las toma el grupo de individuos de carácter.

Para que no se piense que todo eso es una diversión cxtravagante, que no refleja exactamente el desierto ideológico y la inquietud del mundo directivo, examinemos con simpatía la conducta y la ideología de Owen D. Young, presidente que fue de la General Electrie, que puede servir muy bien de prototipo norteamericano del hombre contemporáneo, en cuanto directivo. La señorita Ida Tarbell nos dice que a principios de este siglo el jefe de industria típico era un individuo dominante, agresivo en su creencia de que los negocios eran esencialmente un asunto privado. Pero no así Owen Young. Durante la Primera Guerra Mundial y el decenio de 1920 a 1930, hizo cambiar todo eso. Para él, la compañía era una institución pública, y sus jefes, si bien no elegidos por el público, naturalmente, eran mandatarios responsables. "Una gran empresa, en opinión de Owen D. Young, no es... un negocio privado... es una institución."

Así, trabajaba con personas ajenas a su propia compañía, sobre bases que abarcaban a toda la industria, y se reía del "temor de que cualquier tipo de cooperación pudiera considerarse una conspiración". En realidad, llegó a creer que las organizaciones obre-

* De 98 altos directivos y proyectistas de personal a quienes se pidió que eligieran entre el directivo "primordialmente interesado en las relaciones humanas" y "el individuo de sólidas convicciones personales.•• no remiso a tomar decisiones heterodoxas", 63 se prestaron a manifestar su elección: 40 dijeron que el hombre de las relaciones humanas, y 23 que el hombre de convicciones.s"

ras, en esta época de sociedades anónimas, desempeñaban el mismo papel que en otro tiempo desempeñó "la Iglesia", en época de pequeños negocios que no rebasaban el ámbito de un pequeño distrito: el papel de freno moral, de guardador de las "prácticas comerciales correctas". Durante la guerra, se convirtió en una especie de "oficial de enlace entre la compañía y diversos departamentos [del gobierno], algo así como un consejero general", prototipo de los numerosos directivos cuya cooperación entre sí durante las guerras da también forma a la cooperación de los tiempos de paz.

Su interés por las propiedades que administraba no bubiera sido más personal si hubieran sido propiedad particular suya. De una compañía a la que ayudó a desenvolverse escribía a un amigo: "Hemos trabajado y jugado tanto con ella, que estoy seguro de que no es jactancia decir que nadie conoce la fuerza y la debilidad, el lado bueno y el lado malo, de esa compañía mejor que usted y que yo. Realmente, dudo que haya habido nunca una gran empresa tan bien conocida..."

Mostraba siempre un semblante "amistoso y accesible", y su sonrisa, según dijo un colega suyo, "su sonrisa sola vale un millón de dólares". De sus decisiones se ha dicho que "no eran documentos lógicos. .. Eran algo que a sus colegas les parecía más intuitivo que razonado, conclusiones producto de su meditación, y aunque usted pudiera demostrar con reglas y cifras que eran erróneas, ¡sabía usted que tenía razón!" [49]

7

LOS RICOS CORPORATIVOS

No DIRIGEN la economía norteamericana sesenta familias brillantes y exclusivistas, ni ha habido una revolución silenciosa de directores que hayan expropiado los poderes y los privilegios de dichas familias. La parte de verdad que hay en esas dos afirmaciones está expresada de manera menos adecuada como "las sesenta familias de los Estados Unidos" o la "revolución directorial" que como la reorganización directorial de las clases adineradas en el estrato más o menos unificado de los ricos corporativos.'

Como familias y como individuos, los muy ricos forman, con todo, parte importante de la alta vida económica norteamericana. Eso mismo ocurre con los altos directivos de las grandes empresas. Lo que ha sucedido, parece, es la reorganización de la clase adinerada, junto con la de los individuos de sueldos elevados, en un nuevo mundo corporativo de privilegios y prerrogativas. Lo significativo de esa reorganización directorial de la clase rica es que mediante ella los angostos intereses industriales y lucrativos de empresas, industrias y familias específicas han sido traducidos a los intereses económicos y políticos más amplios de un tipo más genuinamente clasista. Ahora los puestos corporativos de los ricos contienen todos los poderes y privilegios inherentes a las instituciones de la propiedad privada.

La historia social reciente del capitalismo norteamericano no revela ninguna ruptura clara en la continuidad de la alta clase capitalista. Hay, desde luego, ingresos en ella en todas las generaciones, y hay una proporción desconocida de cambio de personas; las proporciones de tipos determinados de hombres difieren de una época a la siguiente. Pero durante el último medio siglo, en la esfera económica como en la política, ha habido una continuidad notable de intereses, representados por los tipos de hombres económicos de alta jerarquía que los defienden y fomentan. La principal corriente entre las clases altas, compuesta de varias tenden-

cias consecuentes entre sí, apunta inequívocamente a la continuación de un mundo compatible con la continuación de los ricos corporativos. Porque en ese estrato están anclados ahora los poderes fundamentales de la gran propiedad, ya descansen legalmente sobre la posesión personal o sobre el control directivo.

Los ricos anticuados fueron simplemente las clases adineradas organizadas sobre una base familiar y establecidas en una localidad, por lo general en una gran ciudad. Los ricos corporativos, además de esas gentes, incluyen aquellas cuyos altos "ingresos" comprenden los privilegios y las prerrogativas que han llegado a constituir características de la posición del alto directivo. Los ricos corporativos, pues, comprenden individuos de los ricos de gran ciudad del sector de los 400 metropolitanos, de los ricos nacionales dueños de las grandes fortunas norteamericanas, y altos directivos de las grandes compañías. La clase adineracla, en la época de las sociedades anónimas, se ha convertido en una clase de grandes accionistas de dichas sociedades, y al convertirse en una clase de grandes accionistas ha consolidado su poder y ganado para su defensa hombres nuevos de más prestancia ejecutiva y política. Sus individuos han adquirido conciencia de sí mismos en relación con el mundo corporativo que representan. Como hombres de posición social, han asegurado sus privilegios y prerrogativas en las institu-Clones privadas más firmes de la sociedad norteamericana. Son ricos corporativos porque dependen, tanto directa como indirectamente, del mundo de las grandes corporaciones industriales en lo que respecta a su dinero, sus privilegios. sus títulos o valores, sus ventajas y su poder. Todos los ricos estilo antiguo forman parte ahora, en mayor o menor grado, de los ricos corporativos, y ahí están con ellos los tipos más recientes de hombres privilegiados. Realmente, nadie puede llegar a ser rico o seguir siéndolo en los Estados Unidos sin ingresar, de una manera o de otra, en el mundo de los ricos corporativos.

1 A partir de 1940, la forma nacional de la distribución del ingreso comenzó a ser menos la de una pirámide con una base plana que la de un gran diamante con el centro bombeado. Teniendo en cuenta los cambios de los precios y los aumentos de los impuestos, en 1929 tenían ingresos menores de 3,000 dólares proporcionalmente más familias que en 1951 (del 65 al 46%) ; entonces percibían de 3,000 a 7,500 dólares menos que ahora (del 29 al 47%) ; pero en 1929 y en 1951, aproximadamente, las mismas proporciones (el 6 Y el 7%) percibían 7,500 dólares o más." *

* Estos cambios -que, desde luego. son aún más decisivos entre 1936 y 1951- se deben en general a varios hechos económicos: 1) Ha habido más bien ocupación plena, lo cual, durante la guerra y sus consecuencias. hizo que todo el mundo que quería trabajar ingresara en las clases receptoras de ingresos. 2) Hubo una extensa duplicación de ingresos en las familias. En 1951, menos del 16% de las familias de cada uno de los

Muchas fuerzas económicas que actuaron durante la guerra, y el auge de los preparativos bélicos que la siguió, han hecho que algunas gentes de los niveles más bajos hayan ascendido a los que solían ser niveles de ingreso de categoría media, y que algunas de las que estaban en esos niveles medios hayan ascendido a los más altos. Los cambios en la distribución del ingreso real han afeetado, pues, a los niveles medio y bajo de la población, los cuales, naturalmente, no nos interesan ahora de un modo directo. Nos interesan los altos niveles, y las fuerzas que han actuado sobre la estructura del ingreso no han modificado los hechos decisivos relativos a las graneles fortunas.

En la misma cima de la economía norteamericana de mediados de siglo hay unas 120 personas que perciben anualmente un millón de dólares o más. Inmediatamente por debajo de ellas, otras 379 personas obtienen entre medio millón y un millón. 1,383 personas perciben de 250,000 a 499,999 dólares. y por debajo de todas ellas está la ancha base de 11,490 personas que perciben de 100,000 a 249,999 dólares.

En conjunto, pues, en 1949 había 13,822 personas que declararon al recaudador de impuestos ingresos de 100,000 dólares o más." Tracemos en ese nivel la línea divisoria de los ricos corporativos francamente declarados: 100,000 dólares anuales o más. No es ésta una cifra completamente arbitraria, porque hay un hecho relativo al "gran diamante" que sigue siendo cierto, independientemente del número de personas que figuren en cada uno de sus niveles: en los niveles medios y altos especialmente, cuanto mayor es el ingreso anual, mayor es la proporción de él que procede de la fortuna personal y menor la que procede de sueldos, de empresas particulares o de salarios. En resumen, los ricos de grandes ingresos pertenecen aún a la clase adinerada. Los ingresos bajos proceden de sueldos.*

dos extremos, con ingresos por debajo de 2,000 dólares y por encima de 15,000, eran familias en que también trabajaba la mujer; pero en el nivel de ingreso de 3,000 a 9,999 dólares, la proporción de mujeres que trabajaban aumentó progresivamente con el ingreso familiar del 16 al 38%.[4] 3) De 1920 a 1940 grandes proporciones de los muy pobres eran agricultores, pero ahora pocas gentes son agricultores, y para ellas se ha fomentado un estado de prosperidad mediante toda clase de subsidios gubernamentales. 4) La presión de los sindicatos, que desde 1930 y tantoS ha obligado a un aumento constante de los jornales. 5) Los programas de bienestar social del gobierno procedentes del decenio de los treinta han establecido un nivel mínimo para los ingresos. con los salarios mínimos, el seguro social para los ancianos y las pensiones para los desempleados y los veteranos incapacitados.v Por debajo de toda la prosperidad de los "treinta" y los "cincuenta" está, desde luego, el hecho estructural de la eCO' nomía de guerra.

* Un 86% del dinero percibido por personas que pagaron impuestoS por menos de 10,000 dólares en 1949, procedía de *sueldos)' salasios;* el

Cien mil dólares anuales es el nivel de ingreso en que entra en mayor proporción la fortuna personal: las dos terceras partes (el 67%) del dinero pe-rcibido por las 13,702 personas que declararon de 100,000 a 999,999 dólares proceden de fortunas personales: dividcndos, intereses ele un capital, fincas y trusts, La tercera parte restante se divide entre altos directivos y grandes hombres de empresa.

. Cuanto más se asciende en esos niveles superiores, más cuenta la riqueza y menos los ingresos por servicios prestados. Así, el 94% del dinero de las 120 personas que en 1949 percibieron un millón de dólares o más procedía de sus fortunas, el 5% de empresas particulares y el 1% de sueldos. Entre esas 120 personas había una gran diversidad en cuanto al tipo de riqueza de donde procedía su dinero." Pero, independientemente ele los arreglos legales aquí implicados, las personas con graneles ingresos los reciben sobre todo de sus participaciones en cornpañias por acciones, Esta es la primera razón de que todos los ricos sean ahora ricos corporativos, y esa es la diferencia económica fundamental entre los ricos y el 99 y pico por ciento de la población situada por debajo del nivel de ingreso de 100,000 dólares.

En esas clases de altos ingresos declarados al fisco, sus componentes van y vioncn; todos los años varía el número exacto de individuos, En 1929, cuando los impuestos no eran tan altos que hicieran tan peligroso corno ahora declarar ingresos ele,·ados. hubo unas 1,000 personas de esas más que en 1949: un total dr- 14.816 personas declararon ingresos de 100,000 dólares o m.is. En 1948 hubo 16,280, y en 1939 sólo 2,921.[7] Pero en los niveles m.is altos perdura a través de los aíios un sólido núcleo el,· mm' ricos. Las Cllatro quintas partes ele las 75 personas cjuc percibieron un millón de dólares o más en 1924, por ejemplo, ganaron un millón () más en otro afio por Jo menos de los comprendidos cntre 1917 y 1936. Hay muchas probabilidades de que quienes lo hicieron un aúo lo hayan hecho otro u otros dos años.* Más abajo de la pirámide,

9%, de negocios o de dividendos; sólo el 5% procedía de fortunas personales.

En cuanto a la proporción del dinero percibido. el volumen de *rm presas privadas* era mayor entre quienes perciben de IO,oon a 99.999 dólares anuales: el 34% del ingreso percibido por personas comprendidas en este nivel de ingreso son utilidades de negocios, el 41% sueldos y salarios, ,. el 23% procede de fortunas personales, (El 2% son "ingresos varios", rentas vitalicias y pcnsioncs.)

* Estas cifras no son, desde luego, más que toscos indicios de lo que significa la gran fortuna, ya que no tienen en cuenta el factor inflaCIÓn, El número de ricos corporativos para un año dado. así como el número de ingresos de un millón de dólares, se relaciona con el tipo del impuesto y con el nivel de utilidades del mundo corporativo. Los penodos de impuestos bajos y de utilidades altas, son períodos en que florecen las declaraciones de ingresos de un míllón de dólares: en el año

sólo el 3 ó 4% de la población tuvo 10,000 dólares en activos realizables durante la década que siguió a la Segunda Guerra Mundial."

2 Puesto que, virtualmente, todas las estadísticas de ingresos se basan en las declaraciones de los recaudadores de impuestos, no revelan plenamente las diferencias de "ingresos" entre los ricos corporativos y los demás norteamericanos. En realidad, una diferencia importante consiste en los privilegios deliberadamente creados para excluir el "ingreso" de los registros de impuestos. Esos pr.lvilcgics son tan expansivos, que nos resulta difícil tomar en seno la gran publicidad que se ha hecho de la "revolución del ingreso" que se dice haber tenido efecto en los veinte años últimos. Como acabamos de decir, tuvo lugar un cambio en la distribución del ingreso total de los Estados Unidos; pero no hallamos muy convincente afirmar, a base ele los registros de impuestos sobre los ingresos declarados, que la parte que los ricos reciben de la riqueza total del país ha decrecido.':'

Cuando es alto el tipo impositivo, los ricos corporativos son muy vivos para encontrar medios de que sus ingresos, o las cosas y experiencias que los ingresos proporcionan, escapen a los impuestos. La manera como el rico corporativo paga los impuestos es más flexible y proporciona más oportunidades para astutas interpretaciones de la ley que la de las clases media y baja. Las personas de grandes ingresos calculan por sí mismas las deducciones correspondientes a los impuestos, o más frecuentemente se las calculan expertos que contratan para eso. Quizá aquellos cuyos ingresos proceden de su riqueza, o de empresas personales, o del ejercicio de una profesión liberal, son tan honrados —o tan poco honrados— como las gentes más pobres que viven de un sueldo o de un jornal, pero son también económicamente más atrevidos, tienen mayores oportunidades y habilidad, y, cosa aún más importante, pueden

ideal de 1929, 513 personas, haciendas o trusts declar.irou al gobierno haber recibido ingresos de un millón o más. El promedio de esos ingresos de millones de dólares fue de 2.36 millones, y despu.' de pagados los impuestos le quedaron al individuo medio perceptor de esos ingresoS 1.990,000 dólares. En 1932, año de máxima depresión, aún hubo 20 personas que declararon ingresos de un millón o más; en J939, cuando las tres cuartas partes de todas las familias de los Estados Unidos tenían in" grosos inferiores a 2,000 dólares anuales, se registraron 45 ingresos de más de un millón de dólares. Pero con la guerra, el número de iugresoS de un millón o más aumentó, como aumentó el nivel general del ingreso. En 1949. en que fueron igualmente elevados las utilidades y los ímpuestoS, el ingreso medio de las 120 personas que declararon .11 gobierno haber percibido un millón o más fue de 2.13 millones, y después de pagados los impuestos les quedaron 910,000 dólares. Pero en 1919 en que los impuestos y las utilidades eran altos, pero las utilidades bajaron un poco, sólo 65 personas ganaron un millón o más, con un promedio de 2.3 millones antes de los impuestos y sólo 825,000 dólares después de pagados aquéllos.

llegar a los mejores talentos de que puede disponerse para estos asuntos: abogados sutiles y contadores hábiles especializados en tributación como en una ciencia y un juego. Dada la naturaleza del caso, sería imposible demostrar con exactitud, pero es difícil no creer que, por regla general, cuanto más elevado es el impuesto y más variadas sus fuentes, mayor es la probabilidad de eludirlo astutamente. Mucho dinero declarado se le substrae rnañosamcnte, y legal o ilegalmente, al recaudador de impuestos; y mucho dinero ilegal simplemente no se declara.

Quizá el portillo fiscal más importante para retener el ingreso corriente, es el rendimiento a largo plazo de un capital. Cuando un militar escribe un libro de gran éxito, o alguien se lo escribe, cuando un hombre de negocios vende su granja o una docena de cerdos, cuando un directivo vende sus acciones, el producto percibido no se considera como renta, sino como rendimiento de un capital, lo cual significa que, para el individuo, la ganancia una vez pagados los impuestos, es aproximadamente el doble que si la misma cantidad de dinero fuera percibida a título de sueldo o de dividendo. Los individuos que declaran los rendimientos de un capital a largo plazo pagan impuestos sólo por el 50% de esas ganancias. La mitad gravada, lo es en un tipo progresivo aplicable al ingreso total de una persona; pero el impuesto máximo sobre dichas ganancias es sólo del 52%, lo cual significa que el impuesto que se paga por esas ganancias del capital en ningún momento puede ser mayor del 26% de la ganancia total percibida; y será menor si el ingreso total, incluida dicha ganancia, mantiene al individuo en un bajo nivel tributario. Pero cuando la corriente de dinero toma la dirección contraria, una *pérdida* de capital de más de 1,000 dólares (las inferiores a 1,000 dólares pueden deducirse del ingreso ordinario) puede extenderse hacia atrás o hacia adelante en un lapso de cinco años para equilibrar las ganancias del capital.

Al lado de las ganancias de un capital, el portillo fiscal más provechoso es quizá el "descuento de agotamiento" sobre los pozos de petróleo y de gas y los yacimientos minerales. Anualmente queda exento de impuestos del 5 al 27½% del ingreso bruto percibido sobre un pozo de petróleo, pero sin exceder del 50% del ingreso neto procedente de la empresa. Además, todos los costos de perforación e instalación de un pozo de petróleo pueden ser deducidos a medida que se presenten, en vez de ser capitalizados y depreciados a lo largo de los años de vida productiva del pozo." Lo importante del privilegio consiste menos en el porcentaje concedido que en la continuidad del recurso hasta mucho tiempo después de haberse depreciado completamente la propiedad.

Quienes tienen dinero bastante para hacer el juego pueden también compensar los impuestos colocando el dinero en bonos municipales libres de impuestos; pueden dividir el ingreso entre varios individuos de la familia, de modo que los impuestos que se paguen sean de tipo inferior al que pagaría el impuesto unificado.

Los ricos no pueden regalar a amigos o parientes más de .un total de 30,000 dólares de una vez más 3,000 dólares anuales sm pagar un impuesto de donación, si bien, en nombre del esposo y de la esposa, un matrimonio puede regalar el doble de dicha cantidad. El individuo rico también puede hacer una donación deducible del impuesto (hasta el 20% del ingreso anual que se da a obras de caridad autorizadas no es gravado como ingreso) que le proporcionará seguridad para el resto de su vida. También puede donar a una obra de caridad determinada el principal de un fondo, pero seguir recibiendo el ingreso correspondiente." Así, hace una deducción inmediata sobre su declaración de impuesto de utilidades; y elimina la parte de sus bienes que está sujeta a los impuestos sobre la herencia.!"

Hay otras técnicas que ayudan a los ricos a conservar su dinero después de muertos y a pesar de los elevados impuestos sobre las herencias. Por ejemplo, es posible constituir un fideicomiso para un nieto, y estipular que el *hijo* reciba los réditos del fideicomiso mientras viva, aunque la propiedad corresponda legalmente al nieto. Sólo a la muerte del hijo se paga el impuesto sobre la herencia, y no las dos veces, o sea cuando muere elpadre y cuando fallece el hijo.

Un fideicomiso familiar ahorra impuestos -tanto el impuesto sobre el ingreso corriente corno el impuesto sobre la herencia que se cobra a la muerte- porque los réditos del fondo del fideicomiso se gravan independientemente. Además, el fideicomiso proporciona al propietario una administración profesional constante, elimina las molestias de la responsabilidad, conserva la propiedad intacta en una sola suma manejable, cuenta con las salvaguardas legales más fuertes posibles para la propiedad y, en efecto, permite al propietario controlar su propiedad después de muerto." *

* Por ejemplo, un individuo puede dar 10,000 dólares en acciones a un seminario teológico, lo cual, a causa de lo que ahorra en impuestos, le cuesta en realidad sólo 4,268.49 dólares. Supongamos que en diez años las acciones suben en su valor de mercado a 16,369.49 dólares, y el individuo percibe 6,629 dólares en pagos de ingresos, lo cual es el 50% más que el valor de su donativo. Cuando el individuo mucre, el seminario, naturalmente, será dueño de las acciones y percibirá su rendimiento."[2]

** "Veamos el caso de un hombre casado -explica minuciosamente una revista para directivos- que tiene un ingreso imponible de 30,000 dólares, incluidos 1.000 dólares producto de una inversión de 25,000 dólares. Una vez pagados los impuestos, ese ingreso de 1,000 dólares se reduce a sólo 450. Acumulándolo anualmente durante 10 años a interés compuesto producirá a lo más un fondo de 5,650 dólares para su familia. Pero supongamos que ese individuo transfiere la inversión de 25,000 dólares a un fideicomiso a corto plazo. Si el arreglo satisface determinados requisitos, el fideicomiso pagará un impuesto de unos 200 dólares por cada 1,000 de réditos, quedando sólo 800. En 10 años, montaría a unos 9,600 dólares, con una ganancia del 70 por ciento más de lo que se habría acumulado sin el fideicomiso. •. [Esto no está permitido en todos los Estados}. Al ter-

Hay muchas clases de fideicomisos, y la leyes más bien complicada y estricta en su aplicación; pero en un tipo de fideicomiso a corto plazo "10 que usted hace es una transferencia de toma y daca de la propiedad a un depositario -y dar realmente sus réditos- por un período determinado de tiempo (de más de 10 años). Después, si el fideicomiso llena todos los demás requisitos, queda usted libre de impuestos sobre dichos réditos." [15]

Hace veinticinco años, no había más que 250 fundaciones en todos los Estados Unidos; en la actualidad hay miles. Generalmente, una fundación es definida como "cualquier entidad autónoma, no lucrativa, establecida para 'servir al bienestar de la humanidad'. Administra bienes que le son transferidos mediante donaciones o legados libres de impuestos." En realidad, la creación de fundaciones se ha convertido muchas veces en un medio cómodo de evadir los impuestos, "operando como bancos privados para los donantes; no es raro que 'la humanidad' que tienen que servir se reduzca a unos pocos parientes pobres". La Ley sobre la Renta de 1950 intentó "tapar algunos de los mayores portillos", pero "las fundaciones dudosas gozan aún de una ventaja: al recaudador de impuestos le cuesta trabajo obtener información acerca de ellas... los agentes fiscales se quejan de que no tienen tiempo ni personal para comprobar más que una pequeña fracción de los informes ya comunicados por las fundaciones. Tienen que guiarse en gran parte por el instinto para decidir cuáles deben investigarse", y además la ley de 1950 no exige que todos los datos pertinentes concernientes a ellas sean comunicados al gobierno.

En los últimos años, muchas grandes empresas han venido creando fundaciones, contribuyendo así a granjearse una buena voluntad local y nacional, al mismo tiempo que fomentan la investigación en sus propias industrias. La compañía que hace esto no tiene que pagar impuestos sobre el 5 por ciento de sus utilidades que anualmente da a su fundación. Las familias muy ricas también pueden conservar el control de sus negocios, tras ocurrir una muerte en la familia, donando grandes cantidades de acciones de la empresa a una fundación (Ford es desacostumbrado en este respecto únicamente por la magnitud de las cantidades afectadas). El volumen del impuesto sobre las herencias, que de otro modo obligaría a \'ender acciones a extraños para pagar los impuestos, es reducido. "Si lo que principalmente le interesa a un individuo es proteger parte de su ingreso contra los impuestos y proporcionar algunas tareas a empleados necesitados —dice a su público de directivos Industriales una revista de nezocíos siempre alerta-s-, creará por todos los medios su propia fundación, por pequeña que sea. Tam-

minar el fideicomiso, el individuo volvería a tener sus 25,000 dólares, más el aumento de valor no realizado. El ingreso acumulado iría a manos del beneficiario del fideicomiso, alguien perteneciente a la familla en situación de pequeño contribuyente." [14]

bién puede preferir que los gastos generales se coman todo el ingreso." [16]

Para toda ley que virtualmente grava las grandes fortunas, hay un modo de que los dueños de éstas la eludan o disminuyan sus efectos. Pero esas maniobras legales e ilegales no son sino una parte de los privilegios de los ricos corporativos: actuando conjuntamente con las disposiciones del gobierno, las compañías encuentran modos de suplementar directamente el ingreso del rico directivo. Esas diferentes formas de "barrer para dentro" hacen posible actualmente que los miembros directivos del sector de los ricos corporativos vivan ricamente con ingresos al parecer moderados, a la vez que pagan impuestos más bajos que los que la ley considera equitativos y justos. Entre esos arreglos privilegiados se cuentan los siguientes:

Por el contrato de pago diferido, la compañía subscribe un sueldo dado para determinado número de años, y además se muestra de acuerdo en pagar una cantidad anual después del retiro mientras el directivo no entre a trabajar para una compañía competidora. La lealtad del directivo queda así vinculada a la compañía, y puede distribuir su ingreso a lo largo de los años si las ganancias más bajas tienen como consecuencia pagar menos impuestos. Por ejemplo, un directivo de la Chrysler firmó recientemente un contrato que le rinde 300,000 dólares anuales durante los cinco años siguientes, después 75,000 dólares anuales para el resto de su vida. Un presidente del consejo de la U. S. Stccl recientemente retirado, que ganaba 211,000 dólares de sueldo, gana ahora 14,000 anuales a título de pensión de retiro, más 55,000 anuales por concepto de "pago diferido";"

El caso clásico de pago diferido quizá fuc el de un actor famoso, que estaba en situación de pedir 500,000 dólares anuales durante 3 años. "En vez de hacerlo así, convino en recibir 50,000 al año durante los 30 años siguientes. Nadic supone en serio que siga activo en el negocio de espectáculos al cumplir los 80 años, pero al esparcir su ingreso manteniéndose en un bajo nivel impositivo pudo reducir el impuesto sobre la renta que tendría que pagar en cerca de 600,000 dólares, de acuerdo con lo calculado." [18] Esos arreglos fabulosos no se limitan al mundo del negocio de espectáculos, aunque ahí tengan más publicidad: hasta las compañías más respetadas y más serias cuidan ahora en muchos casos a sus personas importantes mediante esos recursos.

A los directivos se les conceden opciones restringidas para comprar acciones al precio corriente del mercado o por debajo de él. Esto sujeta el directivo a la compañía, porque sólo puede hacer uso de la opción después de un tiempo especificado, un año, por ejemplo, o puede usarla sólo para comprar cantidades limitadas de acciones a lo largo de un período mayor de tiempo, digamos cinco años.[19] El ejecutivo, en cuanto hombre de empresa sin riesgo, en el momento en que hace uso de su opción obtiene una

utilidad inmediata (la diferencia entre el precio de opción previamente fijado y el valor de las acciones en el mercado en el momento en que las compra). La mayor parte de la utilidad que obtiene si después vende las acciones no lo considera ingreso imponible un gobierno complaciente: se le grava al tipo más bajo de ganancia de capital. Nada le impide pedir prestado dinero para hacer uso de su opción, y después vender las acciones a los seis meses a un precio más alto de mercado. Por ejemplo, en 1954 el presidente de una compañía productora de aeroplanos recibió —en sueldo, gratificaciones y créditos de pensión- unos 150,000, pero después de pagar los impuestos sólo se llevó a casa unos 75,000. Pero si quisiera vender las 10,000 acciones que había comprado unos meses antes en uso de la opción que le dio la empresa, podría llevarse a casa, una vez pagados todos los impuestos, 594,375 dólares más.F" Una de cada seis compañías registradas en la Bolsa de Nueva York dieron a sus directivos opciones para comprar acciones en el plazo de un año poco más o menos después de haberlas heeho atractivas como ganancias de capital la ley de impuestos de 1950. Desde entonces, la práctica se ha generalizado."

3 Los ricos corporativos son dueños de grandes fortunas, pero esas fortunas no son todo lo que poseen: los ricos corporativos pueden acumular y conservar grandes ingresos, pero los aItos ingresos no son todo lo que pueden acumular para guardar. Además de la gran fortuna y del gran ingreso, gozan los privilegios corporativos que forman parte del reciente sistema de posiciones sociales de la economía de compañías por acciones de los Estados Unidos. Esos privilegios de posición social de los ricos corporativos son ahora prácticas normales, rasgos esenciales, aunque cambiantes, de los negocios usuales, parte de los gajes del éxito. El criticar esos privilegios no produce indignación en nadie que esté en situación de hacer algo voluntariamente respecto de ellos, y mucho menos respecto del sistema corporativo en que están firmemente anclados.

Ninguno de esos privilegios los revela el examen del ingreso anual ni de la propiedad poseída. Son, puede decirse, beneficios marginales de los altos círculos. Los "beneficios marginales" que han tenido los jornaleros y los empleados de sueldos modestos -primordialmente los debidos a los planes de pensiones y de bienestar social, el seguro social y contra el desempleo-e- han subido del 1.1% de la nómina nacional en 1929 al 5.9%. en 1953.[22] No es posible calcular con precisión satisfactoria los "beneficios marginales" obtenidos por los hombres de empresa sin riesgos de las grandes compañías anónimas, pero ahora es seguro que suponen tanto como los grandes emolumentos. Por ellos puede considerarse al rico corporativo, de una manera decisiva, como individuo de una clase directamente privilegiada. Las compañías de donde proceden su riqueza e ingresos son también las.sedes de.dos privilegios y fas prerrogativas. La gran diversidad de esos privifegiosaumenta

de manera importante su nivel de consumo, refuerza su posición financiera contra los altibajos del sistema económico, da forma a todo su estilo de vida y le confiere una seguridad tan grande como la de la economía corporativa misma. Destinados a aumentar la riqueza y la seguridad de los ricos de un modo que evite el pago de impuestos, los privilegios refuerzan también su lealtad para las compafiías.t"

Entre los gajes que muchas veces acompañan al cargo de alto directivo, pero que nunca se declaran al recaudador de impuestos, figuran beneficios marginales como los siguientes: atención médica gratuita, pago de las cuotas del club, abogados y contadores de la compañía para lo relativo al pago de impuestos, asesoramiento financiero y jurídico, facilidades para agasajar a los clientes, campos privados de recreos -campos de golf, piscinas para la natación, gimnasios-, fondos para costear los estudios de los hijos de los directivos, automóviles de la compañía y comedores para los directivos.[24] En 1955 el 37% de los Cadillac matriculados en Manhattan y el 20% de los matriculados en Filadelfia lo estaban a nombre de compañías;" "Una compañía dedicada a tener contentos a sus empleados -dijo recientemente un observador digno de confianza- muy bien puede tener un aeroplano propio para viajes de negocios y un yate y un coto de caza y de pesca en los bosques del Norte para divertir a sus grandes clientes.* También puede arreglárselas para celebrar sus convenciones en Miami a mediados del invierno. La consecuencia, por lo que se refiere a los directivos de la compañía, es proporcionarles viajes maravillosos y facilidades para las vacaciones sin costo alguno. Los empleados de la compañía van al Sur en invierno y al Norte en verano; llevan consigo bastante trabajo o bastantes clientes para justificar el viaje, y se las arreglan para disfrutarlo cumplidamente. .. En casa, los directivos también pueden viajar en automóviles de la compañía con choferes que paga la compañía. La compañía, naturalmente, se siente feliz con pagar sus cuotas en los mejores clubs campestres, a fin de divertir a los clientes en el campo de golf, y en los mejores clubs de la ciudad, para las comidas y las cenas íntimas." [27] Nombre usted lo que quiera y lo tendrá. Y cada vez más: es gratis para el directivo y para la compañia es deducible como uno de sus gastos ordinarios de negocios.

Esos altos emolumentos pueden extenderse también a costosoS regalos de juguetes maravillosos para adultos, como automóviles y abrigos de pieles, y comodidades como grandes refrigeradores para los agentes de compras y enlaces de negocíos no directamente empleados por la compañía. Todo esto ha tenido mucha publicidad y ha sido muy vituperado en el campo político," * pero, como sabe

* Los hombres de negocios vuelan ahora cerca de cuatro millones de horas al año en aeroplanos particulares, más que todas las líneas aéreas comerciales juntas.[26]

** Por ejemplo: "En los dos años últimos más de 300 miembros

muy bien todo directivo importante de negocios, esos regalos de amistad de negocios son práctica normal en el seno de las grandes empresas y entre ellas.

Ya en 1910, por ejemplo, White Sulphur Springs, en las montaíias de la Virginia Occidental, estaban en el mismo circuito social que Bar Harbar y Newport. En 1954, el Chesapr-akc and Ohio Railroad, dueño del Hotel Creenbrier, en White Sulphur Springs, invitó a altos directivos que son, de hecho o en potencia, exportadores importantes y que se sintieron honrados con la invitación. En 1948 el e and o lo pagó todo, pero respondieron en tal mr-didu las celebridades de los negocios, de la vida social y de la politica que aceptaron la invitación, que ahora van allí a sus propias expensas. El balneario funciona durante todo el aíio, pero el Fr-stival de Primavera es el gran evento por la concurrencia de gentes de sociedad y del mundo de las negocios.[29]

En la Florida se está consrruycndo ahora toda una ciudad de atracciones, con una población media de 3,000 personas, la cual se alquilará a directivos y sus huéspedes por aiios. Las compañías propietarias pueden subarrendada a sus empleados o c.mcclar el costo como deducción de un gasto de negocios en las oca-iones en q.ue se la emplee para divertir a clientes, o para celebrar convencienes o conferencias importantes.i'"

La Continental Motors Corporation organiza expediciones a Lost Island, Arkansas, para cazar patos. Suponiendo que el golf, el coctel, la comicia y el club nocturno son cosas "uilladas" para todo directivo durante el tiempo en que es bastanu- grande para ser un cliente importante, la Continental confeccionó un "programa ele relaciones con los clientes" que ha estado vigente 11110s quince años, Esos retiros campestres de ventas están concentrados cn las industrias de artículos primarios, en que las grandes ventas se hacen de presidente a presidente, y no en las de artículos de c?nsumo. Todos los que asisten a las caer-rías son "presíďcntr-s o VIcepresidentes, o quizá generales o almirantes". En las cercanías, otras tres compañías por lo menos tienen clubs exclusivos para la caza de patos. Altos empleados y clientes figuran habitualmente entre los invitados a la caza de patos y ciervos y la pesca de truchas."?

del Congreso han hecho viajes al extranjero con un costo para el contribuyente de los Estados Unidos estimado oficiosamente en más de 3.500,000 dólares. Muchas de las jiras fueron indiscutiblemente viajes de investigación y de inspección útiles y legítimos. Otras fueron indiscutiblemente gastos inútiles. La semana pasada la Comisión de Reglamento de la Cámara de Representantes dio la noticia de que había quedado cancelado el asunto de los viajes. La Comisión. que tiene que aprobar todas las investigaciones, dijo que se proponía aprobar los viajes gratuitos al extranJero sólo para individuos de las Comisiones de Asuntos Extranjeros, de Servicios de Guerra y de Asuntos Insulares. La semana pasada, el chiste acerca del Congreso -concluía *The New York Times*-. era que sería difícil reunir este verano el quórum habitual en París." [28]

Más ampliamente reconocido, pero todavía no estudiado seriamente, es el hecho de amplio alcance de la "cuenta de gastos". Nadie sabe, y no hay modo de averiguarlo con certeza, cuánta vida de alta sociedad y cuántas diversiones interesantes son posibles para las nuevas clases privilegiadas únicamente por la cuenta de gastos. "Al vicepresidente de una empresa -dijo recientemente el economista Richard A. Girard-i- se le han asignado 20,000 dólares anuales para pagar cualquier diversión que decida procurarse, Su contrato especifica que no tiene que dar cuenta del dinero." [32] Los empleados fiscales juegan un juego constante con los individuos del sector de los ricos corporativos sobre las deducciones de sus cuentas de gastos, pero generalmente insisten en que cada caso es único, lo cual significa que no hay reglas y que el agente fiscal tiene una amplia responsabilidad.

"La gente de teatro calcula que del treinta al cuarenta por ciento del público de teatro de Nueva York es un púhlico de cuenta de gastos, y que éste es el porcentaje entre la vida y la muerte." [33] Además, en ciudades como Nueva York, Washington y Chicago, un investigador considera "seguro decir que en cualquier momento dado bastante más de la mitad del público de los mejores hoteles, de los mejores centros nocturnos y de los mejores restaurantes carga la cuenta como partida del presupuesto de gastos a sus compañías, que a su vez la cargan al gobierno en forma de deducciones de los impuestos", y poco después afirma una cosa bien sabida: "Hay algo en la cuenta de gastos que revela la picardía, rapacidad y mendacidad de hombres por lo demás muy honorables. Los estados de cuentas de gastos han sido cariñosamente conocidos durante mucho tiempo por sus amantes poseedores como 'hojas de estafa'. El llenar las partidas de una cuenta de gastos se ha considerado como una especie de certamen de ingcni.o con el auditor de la compañia, en el que es perfectamente justifIcable emplear las medias verdades más atroces, pequeñas mentiras oficiosas y fantasías manifiestas, nada en absoluto que el auditor, por burlado que se sienta, pueda demostrar con seguridad que es falso.' [34]

De ningún modo hemos registrado todos los privilegios de los ricos corporativos, habiéndonos limitado principalmente a los ttpos legal y oficialmente sancionados. Muchos de los privilegios nuevos —especialmente los altos emolumentos- han sido conocedos durante mucho tiempo y son aceptados plenamente por jefes de Estado y por altos funcionarios de la administración pública. Al gobernador se le da "la mansión del gobernador" para VIVIr sin pagar renta; también el presidente, con sus 50,000 dólares anuales para gastos, libres de impuestos, tiene su Casa Blanca, que contiene su vivienda particular, con el servicio correspondiente, así como sus departamentos oficiales. Pero lo que ha ocurrido, al convertirse la sociedad anónima en el punto de anclaje de los privilegios que acompañan a la gran fortuna, es que esos altos emolu-

mentos se han hecho normales entre los ricos particulares al convertirse en ricos corporativos. Cuando, en sus momentos de buen humor, los directivos de compañías hablan cariñosamente de sí mismos como de Una Gran Familia, puede entenderse que en un sentido muy real formulan una verdad sociológica acerca de la estructura de la sociedad norteamericana. Porque los poderes y los privilegios de la riqueza, repartidos entre los ricos corporativos, ahora son colectivos, y el individuo gozará más seguramente de ellos únicamente si forma parte del mundo corporativo.

4 Los Estados Unidos *no* han llegado a ser un país en CJuc los placeres y los poderes individuales estén limitados por ingresos pequeños e impuestos elevados. Hay ingresos lo suficientemente altos para seguir siendo altos a pesar de los impuestos, y hay muchas maneras de escapar a los impuestos o de reducirlos. Se conserva en los Estados Unidos, y está siendo creado y conservado todos los años, un estrato de ricos corporativos, muchos de cuyos miembros poseen mucho más dinero del que pueden gastar personalmente de manera conveniente. Para muchos de ellos, los precios de las cosas carecen de importancia, sencillamente. No necesitan nunca mirar la columna de la derecha de un menú, no tienen nunca que recibir órdenes de nadie, nunca tienen que hacer cosas desagradabIes, excepto cuando se las imponen voluntariamente; nunca tienen que examinar alternativas erizadas por consideraciones de costo. Nunca *tienen* que hacer nada. Según todas las apariencias, son libres.

¿Pero son verdaderamente libres?

La respuesta es afirmativa, en relación con su sociedad: son verdaderamente libres.

¿Pero no los limita algo la posesión de dinero?

La respuesta es negativa: no los limita.

¿Pero no son esas precisamente respuestas de las que suelen llamarse apresuradas, no hay respuestas más reflexivas, más penetrantes?

¿Qué clase de respuestas más penetrantes? ¿Y qué significa la palabra libertad? Aunque pueda significar otras cosas, la palabra libertad quiere decir que puede usted hacer lo que quiera, cuando quiera y como quiera. Y en la sociedad norteamericana el hacer lo que se quiere, cuando se quiere y como se quiere, exige dinero. El dinero da el poder, y el poder da la libertad.

Pero, ¿no hay límites a todo eso?

Hay límites, desde luego, al poder del dinero v a las libertades b.asadas en ese poder. Y hay también trampas psicológicas para los riCOS, como entre los avaros y los pródigos de todos los niveles, que falsean su capacidad para la libertad.

El avaro goza con la posesión de dinero como tal posesión. El pródigo goza con el gasto de dinero como tal gasto. Ninguno de los dos —en su tipo puro-puede considerar el dinero como un

medio para ser libre y para los diversos fines de la vida, cualesquiera que ellos sean. El placer del avaro está en la potencialidad de su capacidad de gasto, y así se abstiene de todo gasto efectivo. Es un hombre tenso, temeroso de perder dicha potencialidad, con lo cual nunca hará uso de ella. Su tranquilidad y su poder están encarnados en su tesoro, y al temer perderlo, teme perder su propia personalidad. No es simplemente un hombre tacaño, ni simplemente un hombre avariento. Es un "mirón" impotente del sistema económico, para quien la posesión de dinero por sí mismo, y no corno medio para algún fin ulterior, se ha convertido en la finalidad de la vida. No puede realizar el acto económico. Y el dinero, que para la mayor parte de los hombres económicos es un fin, para el avaro se convierte en un fin despótico.

Por otra parte, el pródigo es un individuo cuyas compras y donativos son en sí mismos la fuente de su placer. No es feliz en la embriaguez del gasto por la comodidad o el placer que espera obtener con las cosas adquiridas. El hecho del gasto sin sentido es en sí mismo su placer y su recompensa. Y en ese acto advierte el pródigo su indiferencia hacia el mero dinero. Consume ostentosamente para demostrar que está por encima de todas las consideraciones pecuniarias, revelando de ese modo cuán altamente las valora.

Es indudable que esas dos rarezas del sistema pecuniario existen hoy entre los ricos norteamericanos, pero no son típicas. Para la mavor parte de los individuos de! sector de los ricos corporativos el dinero sigue siendo un satisfactorio medio de cambio, un medio puro y sin adulteración para una inmensa variedad de fines concretos. La mayor parte de ellos valoran el dinero por la comodidad. las diversiones, la posición social, las bebidas alcohólicas, la segundad, el poder, la experiencia, la libertad y e! aburrimiento que puede proporcionar.

En el nivel más bajo del sistema pecuniario, uno no tiene nunca dinero suficiente, característica clave del modo precario de existencia. En cierto sentido, uno está por debajo del sistema pecuniario, pues nunca tiene bastante dinero para formar sólidamente parte del mismo.

En los niveles medios, el sistema pecuniario parece con frecuencia una rosca sin fin. Nunca se gana bastante, y los 6.000 dólares de un año no parecen producirle a uno mayores estrecheces que los 8,000 del año siguiente. Las personas situadas en esos niveles sospechan que. aunque ganaran 15,000 dólares, aún estarían en la rosca sin fin, atrapados en el sistema pecuniario.

Mas, por encima de cierto punto de la escala de la riqueza, hay una ruptura cualitativa: los ricos llegan a saber que poseen tanto, que, sencillamente, no tienen que pensar para nada en el di. nero: ímicamente ellos han ganado de verdad el juego de la riqueza, y están por encima de la lucha. No es mucho decir que en una sociedad pecuniaria sólo entonces están los hombres en si.

tuación de ser libres. La adquisición como forma de experiencia y todo lo que ella exige, ya no tienen por qué ser una cadena. Los hombres pueden estar por encima del sistema pecuniario, por encima del tráfago de la rosca sin fin: para ellos ya no es cierto que cuanto más tengan, más difícil parece encontrarle finalidades. Así es como definimos a los ricos en cuanto consumidores personales.

Para los muy pobres, nunca se satisfacen los fines de la necesidad. Para las clases medias hay siempre finalidades nuevas, si no de necesidad, de posición. Para los muy ricos, las finalidades no se han separado nunca, y dentro de los límites de la especie humana común, hoy son más libres que cualquier norteamericano.

La idea de que los millonarios no encuentran más que un lugar triste y vacío en la cumbre de esta sociedad; la idea de que los ricos no saben qué hacer con su dinero; la idea de que el triunfador se convierte en un ser estéril y que los que nacen con el triunfo seguro son tan pobres y pequeños como ricos, es, en lo esencial, un simple modo de reconciliarse con el hecho los que no son ricos. En los Estados Unidos, la riqueza es placentera por sí misma, y por sí misma conduce a nuevas satisfacciones.

Ser verdaderamente rico significa poseer los medios de realizar en grande sus pequeños caprichos, fantasías y debilidades. "La riqueza goza de grandes privilegios -observó Balzac en una ocasión-, y el más envidiable de todos es el poder de llevar a cabo por completo las ideas y los sentimientos; de aguzar la sensibilidad satisfaciendo sus innumerables caprichos." [35] Los ricos, como los demás hombres, quizá son más sencillamente humanos que otra cosa; pero sus juguetes son más grandes, tienen más, y los tienen de una vez."

En cuanto a la felicidad de los ricos, es cosa que no puede probarse ni negarse. Además, tenemos que recordar que los ricos norteamericanos son los ganadores en una sociedad en que el dinero y sus valores son las cosas supremas. Si los ricos no son felices, es por lo mismo por lo que no lo somos ninguno de nosotros. Por o.tra parte, creer que son desgraciados probablemente resultaría anhamericano. Pues si no son felices, las condiciones mismas del triunfo en los Estados Unidos, las mismas aspiraciones de todos los hombres sanos, conducen a la ceniza y no al fruto.

Aunque en los Estados Unidos todo ser humano fuera desgraciado, eso no sería razón bastante para creer que los ricos son *más* desgraciados. y si todo el mundo es feliz, es evidente que no hay

* Uno de los negocios en que intervino Howard Hughes fue la compra de la RKO a Floyd Odlum en casi nueve millones, de dólares. "1La necesitaba yo tanto como las viruelas!" Cuando se le rogó que explicara ese paso, Hughes respondi6 en serio "... laúni.ca razón de. que yo le comprara la RKO a Floyd Odlum, es lo que gozaba con las frecuentes escapadas a su rancho en Indio [California] mientras discutíamos los detalles de la operaciÓn".36

razón para creer que los ricos están excluidos de la general felicidad norteamericana. Si los que ganan el juego al que parece dedicada toda la sociedad norteamericana no son "felices", ¿serán, pues felices los que pierden? ¿Debemos creer que únicamente pueden ser felices los que viven en, pero no de, la sociedad norteamericana? Si fuera calamitoso perder y horrible ganar, el juego del éxito sería verdaderamente un triste juego, doblemente triste, ya que no puede dejar de jugarlo nadie pertenecíente a la cultura norteamericana. Porque retirarse de él es, desde luego y objetivamente, perder, y perder objetivamente, aunque subjetivamente crea uno que no ha perdido, bordea las fronteras de la locura. Tenemas que creer, simplemente, que los ricos norteamericanos son felices, pues de otro modo puede quebrantarse nuestra confianza en la totalidad de nuestro esfuerzo. Porque de todos los valores posibles de la sociedad humana, uno y sólo uno es verdaderamente soberano, verdaderamente universal, verdaderamente sólido, la meta verdadera y totalmente aceptable del hombre en los Estados Unidos. Esa meta es el dinero, y no permitamos que los derrotados proyecten sobre él sus acres humores.

"Es el rey... -dice un personaje de Balzac-. Puede hacer lo que se le antoje; está por encima de todo, como lo están todos los ricos. En adelante, para él la expresión 'Todos los franceses son iguales ante la ley' es una mentira inscrita al frente de una constitución. No obedecerá a las leyes, las leyes le obedecerán a él. ¡No hay patíbulo, no hay verdugo, para los millonarios!

"Sí lo hay -replicó Rafael-. ¡Ellos son sus propios verdugos!

"Otro prejuicio -exclamó el banquero." [37]

5 Los nuevos privilegios de los ricos corporativos se relacionan con el poder del dinero en la esfera del consumo y de la experiencia personal. Pero el poder del dinero, las prerrogativas de la posición económica, el peso social y político de la riqueza corporativa, de ningún modo se limitan a la esfera de la acumulación y del consumo, corporativos o personales. Realmente, desde el punto de vista de la *élite* norteamericana, de la que los ricos corporativos no son más que un sector, el poder sobre los bienes de consumo no es tan importante como los poderes institucionales de la riqueza.

l. La Constitución es el supremo contrato político de los Estados Unidos. Con' su enmienda décimocuarta sancionó legalmente la sociedad anónima, sede ahora de los ricos corporativos, administrada por los directivos que hay entre ellos. Dentro de la estructura política de la nación, esa minoría corporativa constituye una serie de grupos gobernantes, una jerarquía desarrollada y extendida desde la cumbre económica hacia abajo. Los altos directivos están ahora a la cabeza del mundo corporativo, el cual a su vez es un mundo de soberanía económica dentro de la zona políticamente soberana de la nación. A ellos les está confiada la iniciativa eco-

nómica, y ellos lo saben y lo consideran como una prerrogativa suya. Como jefes del señorío industrial, han mirado con aversión la responsabilidad social del gobierno federal por el bienestar de la población de los estratos inferiores. Consideran a los trabajadores, distribuidores y proveedores de sus sistemas corporativos como miembros subordinados de su mundo, y se consideran a sí mismos como individuos de la especie individualista norteamericana que han llegado a la cumbre.

Ellos gobiernan la economía organizada privadamente en sociedades anónimas. No puede decirse que el gobierno haya intervenido mucho en el último decenio, ya que, virtualmente, en cada caso de reglamentación que examinemos el organismo regulador ha tendido a convertirse en una avanzada corporatíva.i" Controlar los medios de producción no es sólo controlar las cosas, sino también los hombres que, no teniendo propiedad ninguna, son atraídos hacia ella para trabajar. Es constreñir y administrar sus vidas en el trabajo de la fábrica, del ferrocarril, de la oficina. Es determinar la forma del mercado de mano de obra, o luchar contra los sindicatos o contra el gobierno para determinarla. Es tomar decisiones en nombre de la empresa relativas al volumen de la producción, y a qué producir y cuándo y cómo producirlo, y cuánto cobrar por ello.

n. El dinero permite que el poder económico de sus propietarios se traduzca directamente en las causas de los partidos políticos. En el último decenio del siglo pasado, Mark Hanna recaudó dinero de los ricos para usos políticos, movido por el miedo que causaron William Jennings Bryan y la "pesadilla" populista; y muchos de los muy ricos han sido consejeros oficiosos de políticos. Los Mel-Ion, los Pew y los Du Pont han sido durante mucho tiempo contribuyentes de nota para campañas políticas, y, en el período de la pos-Guerra Mundial JI, los millonarios de Tejas han dado grandes cantidades de dinero para campañas en todo el país. Ellos ayudaron a McCarthy en Wisconsín, a Jenner en Indiana, a Butler y Beall en Maryland, En 1952, por ejemplo, un magnate del petróleo (Hugh Roy Cullen) contribuyó treinta y una veces con cantidades de 500 a 5,000 dólares (en total por lo menos 53,000 dólares), y sus dos yernos ayudaron (con 19,750 dólares más cuando menos) a diez candidatos al Congreso. Se dice que los multimillonarios te-Janos emplean ahora su dinero en la política de treinta Estados como mínimo. Murchison ayudó a candidatos políticos de fuera de Tejas desde 1938, aunque no tuvo publicidad hasta 1950, en que él y su esposa, a petición de Joseph McCarthy, contribuyeron con 10,000 dólares a la derrota del senador Tydings, de Maryland, y en 1952 enviaron dinero para derrotar al senador William Benton, enemigo de McCarthy en Connecticut.P"

. En 1952, "los seis comités políticos republicanos y demócratas más Importantes recibieron el 55% de sus ingresos totales [incluidos sólo los ingresos procedentes de grupos que invirtieron dinero en

dos o más Estados] en 2,407 aportaciones de 1,000 dólares o más".* Esas cifras son minimums absolutos, ya que muchas aportaciones pueden proceder de individuos de la familia con apellidos diferentes, no fácilmente identificables por los reporteros.

IlI. Pero no es sólo con aportaciones directas para las campañas como los ricos ejercen el poder político. Y no son tanto los muy ricos como los directivos de grandes empresas -los organizadores corporativos de la gran clase propietaria-s- quienes han traducido el poder de la riqueza en usos políticos. Al complicarse cada vez más intrincadamente el mundo corporativo en la esfera política, esos directivos han quedado íntimamente asociados con los políticos, y en especial con los "políticos" clave que forman el directorio político del gobierno de los Estados Unidos.

Nos hemos acostumbrado a creer que el hombre económico del siglo XIX era un astuto "especialista" en negociar y regatear. Pero la aparición de la gran sociedad anónima y la intervención cada vez mayor del gobierno en el campo económico han seleccionado y formado hombres económicos privilegiados que no son tanto negociadores y regateadorcs en el mercado como directivos profesionales y hábiles políticos economistas. Porque en la actualidad el hombre económico de éxito, ya sea un directivo rico o un administrador de riqueza, tiene que influir sobre los cargos del Estado en que se adoptan decisiones importantes para sus actividades corporativas, o que controlarlos. Esta tendencia de los hombres económicos es facilitada, desde luego, por la guerra, que así crea la necesidad de continuar las actividades corporativas con medios políticos tanto como económicos. La guerra es, naturalmente, la salud de la economía corporativa; durante la guerra la economía política tiende a unificarse, y, además, las actividades económicas obtienen las legitimaciones políticas del carácter más indiscutible, incluida la seguridad nacional misma.

"Antes de la Primera Guerra Mundial, los hombres de negocios luchaban linos contra otros; después de la guerra se unieron para presentar un frente único contra los consumidores." [41] Durante la Segunda Guerra Mundial actuaron en innumerables comisiones consultivas para la prosecución de la guerra. También fueron introducidos en el aparato militar de modo más permanente, confiándose a muchos hombres de negocios comisiones en el cuerpo de oficiales de la reserva.** Todo esto ha durado mucho tiempo y es

* Encabezaban la lista de donativos al Partido Republicano los Roekcfeller (91.000 dólares), los Du Pont (74,175), los Pew (65,100), los Mellon (54.000). los Weir (21.000), los Whitney (19,000), los Vanderbilt (19.000). los Goelct (16,800), los Milbank (16,500) y Henry R. Luce (13.000). Encabezaban la lista de los donativos al Partido Dem6erara los \Vade Thompson, de Nashville (22,000 dólares). los Kennedy (20.000), Albert M. Greenfield, de Filadelfia (16,000), Matthew MeCloskey, de Pcnnsylvania (10,000) y los Marshall Field (10,000).[40]

** El examen del ambiente de los individuos de un dólar al año resi-

bien conocido, pero en la administración de EisenhO\\er los directivos corporativos asumieron públicamente Jos puestos clave de la rama ejecutiva del gobierno. Donde antes reinaban el poder rn.is silencioso y los grandes contratos, ahora se habla también en \ 07. alta.

¿Es necesario un análisis rnuv sutil de estos asuntos, ruando el secretario del Interior, Douglas McKay, soltó a sus amigos de la Cámara de Comercio en 29 de abril de 1953: "Estamos r-n el poder como un gobierno que representa los negocios y la industria"? [43] ¿O cuando el secretario de la Defensa, \\'i!son, declaró la identidad de intereses entre los Estados Unidos de América y la General Motors Corporation? Tales incidentes quizá son desatinos políticos –o lo serían, si hubiera un partido de oposición---, pero, ¿no son también la manifestación de convicciones e intenciones liondanu-nte arraigaclas? ,

Hay directivos que se alarman ante esa identificación política tanto como los líderes obreros "independientes" ante los terceros partidos. Durante mucho tiempo los ricos corporativos se han estado preparando como un grupo de oposición; después, los más brillantes llegaron a creer vagamente que quizá estaban en su terreno. Antes de Eisenhower, el poder que esgrimían podía ser con más facilidad políticamente irresponsable. Después de Eisenhower eso ya no es tan fácil. Si las cosas no van bien, ¿no se les echará la culpa a ellos, y con ellos al mundo de los negocios?

Pero John Knox Jessup, presidente del consejo editorial de *Fortune,* cree que la sociedad anónima puede suplantar al arcaico sistema de estados como estructura para la autonomía, y llenar así el vacío de los niveles medios de poder. Porque, como jefe de la república corporativa, al director le incumbe la tarea política de mantener razonablemente felices a todos sus componentes. El señor jessup arguye que el equilibrio de los dominios económico y

dentes en Washington durante la Segunda Guerra Mundial revela que lo que la industria prestaba al gobierno eran, salvo unos pocos casos, sus expertos financieros, no individuos experimentados en la producción: "... los agentes de ventas y compras del WPB están a las órdenes de Fcrdinand Eberstadt, antiguo banquero inversionista de Wall Strect. El pretexto de que esos individuos están especialmente capacitados para sus cargos recibió un golpe terrible cuando el WPB creyó necesario el mes pasado... enseñarles en un curso preparatorio especial las cosas más importantes de la producción industriaL.. Yeso nos lleva a los hombres de un dólar al año que llenaban las nóminas del WPB *con* Jos agentes de ventas y compras de sus compañías. Se daba por supuesto que los muchachos de un dólar al año eran préstamos que la industria hacía al gobierno de sus mejores altos directivos y de sus expertos financieros para ayudar a dirigir una guerra victoriosa. Ahora bien, la alta dirección de la industria está formada por dos tipos de hombres.•, expertos en producción y expertos en finanzas.., Sus expertos en producción los retiene para sus propios negocios".[42]

político ya ha desaparecido: "Todo presidente que quiera gobernar un país próspero depende de las grandes compañías anónimas por lo menos tanto -y probablemente más- como éstas dependen de él. Su dependencia no es muy diferente de la del rey Juan respecto de los barones terratenientes de Runnyrnede, donde nació la Carta Magna." [44]

No obstante, en general, la ideología de los directivos, en cuanto miembros del sector de los ricos corporativos, es un conservadurismo sin ideología ninguna. Son conservadores aunque no sl'a más que porque se consideran a sí mismos como una especie de hermandad del éxito. Carecen de ideología porque se consideran a sí mismos como hombres "prácticos". No plantean problemas: responden a alternativas que se les presentan, y la ideología que sustentan hay que inferirla de las respuestas que dan.

Durante los tres últimos decenios, en realidad desde la Primera Guerra Mundial, la diferencia entre el hombre político y el hombre económico ha venido disminuyendo; aunque en el pasado, los directivos del mundo corporativo desaprobaban a cualquiera de los suyos que permanecía demasiado tiempo en la arena política. Les gusta ir y venir, porque así no son responsables. Pero ingresan directamente en el gobierno cada vez más directivos corporativos; y el resultado ha sido una economía política virtualmente nueva en cuya cima encontramos a los que representan a los ricos corporativos.*

Las cuestiones que estos hechos manifiestos del poder político de los ricos corporativos suscitan no se relacionan mucho con la integridad personal de los individuos, ni tampoco, desde luego, con sus ganancias personales en riqueza, prestigio y poder. Son éstas cuestiones importantes que estudiaremos cuando hablemos del predominio general de la alta inmoralidad y de la estructura de la *élite* del poder en su conjunto. Pero la cuestión política importante es saber si esos hechos pueden o no ser una prueba de la conexión estructural entre los ricos corporativos y lo que llamaremos el directorio político.

Los muy ricos y los altos directivos, las clases superiores de la sociedad local y de los 400 metropolitanos, las camarillas estratégicas del mundo corporativo, ¿han ocupado en realidad muchas posiciones de poder dentro del sistema político formal? Han hecho, desde luego, incursiones en el terreno gubernativo, han conseguido privilegios en él. Pero, ¿han sido y son actualmente políticamente activos? Contrariamente a la leyenda oficial, al mito erudito y al folklore popular, la respuesta a esa pregunta es un complicado pero definitivo "sí".

Pero nos equivocaríamos por completo si creyéramos que el aparato político es una simple prolongación del mundo corporativo,

* Véase abajo 12: *La élit«* del poder, para un estudio más completo del papel político de los directivos.

o que se han adueñado de él los representantes de los ricos corporativos. El gobierno norteamericano no es, de ninguna manera sencilla ni como hecho estructural, un comité de "la clase dominante". Es una red de "comités", y en esos comités figuran otros hombres de otras jerarquías, además de los ricos corporativos, De esos otros hombres, el político profesional mismo es el más complicado, pero los altos militares, los señores de la guerra que actúan en Washington, son los más recientes.

8

LOS SEÑORES DE LA GUERRA

EN EL SIGLO XVIII empezaron a advertir los observadores del escenario histórico una tendencia notable en la división del poder en la cima de la sociedad moderna: hombres civiles, elevados a los cargos de autoridad, podían dirigir a hombres de violencia militar, cuyo poder declinaba al ser limitado y neutralizado. Desde luego que, en diferentes ocasiones y lugares, los militares han sido los servidores de decisiones civiles, pero esta tendencia -que llegó a su culminación en el siglo XIX y duró hasta la Primera Guerra Mundial- parecía entonces, y sigue pareciendo ahora, notable simplemente porque antes nunca había tenido lugar en tal escala ni había parecido nunca tener bases tan sólidas.

En el siglo XX, entre las naciones industrializadas del mundo, comenzó a vacilar el grande, breve y precario hecho del predominio civil; y ahora -desde la prolongada paz que siguió a la época napoleónica hasta la Primera Guerra Munclial- vuelve a reafirmarse una vez más la antigua marcha de la historia del mundo. y en los Estados Unidos, también, los señores de la guerra han avanzado dentro del vacío político. Al lado de los directivos corporativos y de los políticos, los generales y los almirantes - esos primas incómodos dentro de la *élite* norteamericana- han obtemdo y se les ha dado un poder cada vez más grande para tomar decisiones de las más graves consecuencias, o para influir en ellas.

1 Toda política es una lucha por el poder; el tipo definitivo de poder es la violencia. ¿Por qué, pues, no es la dictadura militar la forma normal y corriente de gobierno? Durante la mayor parte de la historia, los hombres han vivido de hecho bajo la espada, y en cualquier perturbación grave de los negocios humanos, real o imaginaria, las sociedades tienden a volver al gobierno militar. Aun hoy en día olvidamos con frecuencia esos hechos más o menos comunes de la historia del mundo porque hemos heredado

ciertos valores que, durante los siglos XVIII y XIX, florecieron bajo un régimen de autoridad civil. Aunque la última forma del poder sea la coerción por la violencia, no todas las disputas por e! poder, dentro de las naciones de nuestra tradición y entre ellas, han llegado a ese último recurso. Nuestras teorías de! gobierno han supuesto .instituciones en que la violencia se reduce a un mínimo y está sujeta a frenos. eficaces por el contrapeso del predominio civil, y nuestra constitución ha hecho realidad dichas instituciones. Durante la larga paz del moderno mundo occidental, la historia ha tenido más que ver con el político, el rico y el abogado, que con el general, el bandido y el almirante. Pero, ¿cómo fue posible esa paz? ¿Cómo llegaron a predominar hombres civiles y no hombres de violencia?

En su estudio sobre los militares, Gaetano Mosca [1] formula una suposición que no compartimos, pero que no impide que aceptemos la línea general de su razonamiento. Supone que, en toda sociedad, hay una especie de contingente de individuos que, si se les provoca adecuadamente, responderá con la violencia. Si damos a esos hombres -dice Mosca- genio y oportunidad histórica, tendremos a Napoleón. Si les damos un gran ideal, tendremos a Garibaldi; si les damos la oportunidad, y nada más que la oportunidad, tendremos a Mussolini, o, podemos añadir, en una civilización de negocios, a un *gangster.*

Pero -dice Mosca-, si le dais a ese hombre una tarea en determinado tipo de jerarquía social, tendréis un soldado profesional, al cual podrán con frecuencia controlar hombres civiles.

Ha habido, desde luego, otras bases para la paz interna que los ejércitos permanentes profesionales. Ha habido la "tregua de Dios" impuesta por el clero, y la "tregua del rey" impuesta en la Europa medieval a quienes creían que su honor y su poder dependían de la espada. Pero el hecho importante en relación con la paz en el mundo moderno, v aun en el histórico, es -como podía esperarse- un hecho ambiguo, y es que la paz se debió a la centralización y el monopolio de la violencia por el Estado nacional, pero la existencia de un mundo organizado ahora en unos ochenta y un Estados nacionales es al mismo tiempo la primera condición para la guerra moderna.

Antes de existir los Estados nacionales, los hombres de VIOlencia podían acudir, y con frecuencia acudían, a la violencia en una escala local, y el feudalismo de Europa y de Oriente fue .en muchos aspectos un gobierno local ejercido por. hombres de violencia. Antes de que el Estado nacional céntralizara y monopolizara los medios de violencia, el poder tendía constantemente a rehacerse en pequeños centros diseminados, y el gobierno ejercido por handas locales fue muchas veces un hecho efectivo en la hiStoria prenacional de la humanidad. Pero el salteador de caminos español se convirtió -bajo··el gobierno de Fernando e Isabel, que estaban haciendo Una nación— en Un soldado de la corona,

y a su debido tiempo en un conquistador, y otra vez a su debido tiempo en un soldado de la reina. El hombre de la violencia local se convirtió, en suma, en un miembro de un ejército nacional permanente, sometido a la jefatura civil del Estado.

Ahora bien, ¿qué género de notable institución es ese ejército permanente que puede canalizar las tendencias combativas de los hombres de violencia de modo que se sometan a la autoridad civil, y en realidad adopten entre sí esa obediencia como su verdadero código de honor? Porque si el ejército permanente, en la nación moderna, ha llegado a monopolizar la violencia, a ser lo suficientemente fuerte para dominar a la sociedad, ¿por qué no lo ha hecho? ¿Por qué, al contrario, muy frecuentemente ha halagado y admitido la autoridad civil del jefe civil del Estado? ¿Por qué se someten los ejércitos? ¿Cuáles son los secretos de los ejércitos permanentes?

No hay secretos. Lo que hay son diversos mecanismos que funcionan donde quiera que un ejército permanente está sometido a un control civil. En primer lugar, esos ejércitos han sido instituciones de tipo "aristocrático". Siempre que se ha intentado, como en el primer entusiasmo bolchevique, acabar con ese carácter, se ha fracasado. En el ejército nacional permanente se conserva una distinción absoluta entre oficiales y soldados; y el grupo de oficiales se ha reclutado por lo general entre los estratos dominantes de la población civil o entre aquellos que simpatizan con sus intereses; en consecuencia, el equilibrio de fuerzas *dentro* de los estratos dominantes se ha reflejado en el ejército permanente. Y, finalmente, los ejércitos permanentes, o muchos de ellos, brindan ciertas satisfacciones que hasta los hombres de violencia desean muy frecuentemente: la seguridad de vivir con arreglo a un rígido código de honor.

"¿Hay que suponer -preguntaba John Adams a fines del siglo XVIII- que los ejércitos regulares permanentes de Europa ingresan en el servicio por puros motivos de patriotismo? ¿Son sus oficiales hombres contemplativos y devotos que esperan su recompensa en la vida futura? ¿Es el sentimiento del deber moral o religioso lo que los mueve a arriesgar sus vidas y a resignarse a las heridas? Pueden encontrarse casos de todo género; pero si alguien supone que todos, o la mayor parte de esos héroes, son impulsados por tales principios, sólo demostrará que no los conoce. ¿Puede considerarse su paga como incentivo suficiente? Ésta, que no permite más que un medio de vida sencillo y moderado, nunca sería una tentación para renunciar a las posibilidades de hacer otras actividades, unidas a los placeres de la vida doméstica, y someterse a ese empleo, sumamente difícil y peligroso. No, es el pensar en los laureles y en las posibilidades de ganarlos en el servicio.

"El soldado se compara con sus compañeros y compite con ellos para ser cabo; los cabos rivalizan entre sí para ser sargentos; los sargentos asaltarán murallas para ser alféreces; y así, todos los hom-

bres del ejército aspiran constantemente a subir de grado, lo mismo que todos los ciudadanos de la república luchan sin cesar por una situación mejor, para llamar la atención de más miradas." [2]

El prestigio del punto de honor, y todo lo quc esto supone, ha sido, por así decirlo, la compensación que han tenido los militares por renunciar al poder político. Esa renuncia ha ido muy lejos: se ha incorporado al código del honor militar. Desde dentro de su burocracia, que en general es pulcra, y donde todo parece sometido a un control limpio, los oficiales del ejército han pensado que la "política" es una especie de juego sucio, incierto y nada propio de caballeros; y, de acuerdo con su código, han creído muchas veces que los políticos son criaturas ineptas que viven en un mundo dudoso.

Los mecanismos de las situaciones del ejército permanente no siempre funcionan favorablemente al predominio civil, ni es inevitable que funcionen favorablemente a dicho predominio. Sabemos, por ejemplo, que en las naciones del mundo español ha sido corriente que cuando han tenido entrada en los consejos de Estado oficiales del ejército, han intentado dominarlos, y que cuando no tienen acceso a dichos consejos, pueden marchar sobre la capital.

2 Todas estas reflexiones, relativas a tendencias y a hechos mundiales, pesan de una manera especialmente aguda sobre la situación del instituto militar norteamericano y sus jerarquías superiores de generales y almirantes. Como las demás naciones, los Estados Unidos nacieron de la violencia; pero nacieron en una época en que la guerra no parecía ser un rasgo dominante de la sociedad humana. Y nacieron en un lugar al que no podían llegar fácilmente las máquinas de guerra, que no estaba expuesto a la devastación de la guerra ni sometido a la inquietud de los que viven cerca de vecindades militarmente poderosas. En el tiempo y el lugar de su primera época, los Estados Unidos estaban bien situados para erigir y conservar un gobierno civil y mantener sometidas las ambiciones militaristas que amenazaban con prevalecer.

A un país joven cuya revolución nacionalista se hizo contra soldados mercenarios, empleados por los ingleses y acuartelados en hogares norteamericanos, no era probable que le gustaran los soldados profesionales. Tierra ancha y abierta, rodeada de vecinos débiles, de indios y dc grandes océanos, los Estados Unidos soberanos no tuvieron que soportar durante muchos decenios del siglo XIX el peso de grandes y permanentes gastos militares. Además, desde los tiempos de la doctrina de Monroe hasta que fue aplicada a Inglaterra a fines del siglo XIX, la escuadra inglesa, para proteger los mercados ingleses en el hemisferio occidental, navegó entre los Estados Unidos y los Estados continentales de Europa. Aun después de la Primera Guerra Mundial, hasta la aparición de la Alemania nazi, los Estados Unidos, que eran acreedores de las naciones europeas en bancarrota, no tenían ninguna amenaza militar

que temer.[3] Todo esto quería decir también que, lo mismo que en las Islas Británicas. el primer instrumento militar era una escuadra y no un ejército; y las escuadras tienen mucha menos influencia sobre las estructuras sociales de las naciones que la suelen tener los ejércitos, porque no son muy útiles como medio de reprimir los levantamientos populares. En consecuencia, los generales y los almirantes no tuvieron gran papel que representar en los asuntos políticos, y el predominio civil quedó firmemente establecido.

Un país cuyos habitantes se han preocupado fundamentalmente de la adquisición individual de riqueza, no podía esperarse que favoreciese el sostenimiento de un cuerpo organizado de hombres que, económicamente hablando, son parásitos. No era probable que un país cuya clase media amaba la libertad y la iniciativa individual sintiera estimación por soldados disciplinados que con excesiva frecuencia parecían ser empleados tiránicamente para apoyar a gobiernos menos liberales. En consecuencia, las fuerzas económicas y el clima político han favorecido históricamente la devaluación civil de los militares como un mal necesario a veces, pero siempre como una carga.

La Constitución de los Estados Unidos fue inspirada por el miedo de un instituto militar poderoso. El presidente, un hombre civil, fue declarado jefe supremo de todas las fuerzas armadas, y durante la guerra, también de las milicias de los Estados. Sólo el Congreso puede declarar la guerra o votar fondos para usos militares, y para dos años únicamente cada vez. Los Estados particulares mantenían sus propias milicias, aparte e independientes del ejército nacional. No hay ninguna disposición que estipule que los jefes militares aconsejaran a los jefes civiles. Si hubo disposiciones relativas al uso de la violencia, fueron adoptadas con repugnancia, y a los agentes de la violencia se les mantuvo en un papel estrictamente instrumental.

Después de la generación revolucionaria, las clases elevadas no fueron de cuño militar; la *élitc* norteamericana no incluyó sistemáticamente entre sus miembros a figuras militares de alta graduación; no creó una tradición sólida de servicio militar ni rodeó de prestigio a los servidores militares. El ascendiente de los hombres económicos sobre los militares en la esfera del "honor" se puso abiertamente de manifiesto cuando, durante la Guerra de Secesión, y en realidad hasta la Primera Guerra Mundial, no se vio mal el alquiler de un sustituto para el servicio militar. Por lo tanto, los militares, en sus puestos, tan frecuentemente aislados, a lo largo de la antigua frontera interior, no ingresaron en los altos círculos de la nación.

Por grandes que fueran —y con frecuencia lo eran mucho— las penalidades que sufrían los que atravesaban el continente, y por militares que fueran sus expediciones y sus comunidades —y en muchos sentidos fueron durante largos períodos indudables campa-

mentos militares-, aun así los que dirigían la nación no estaban marcados con el sello de la mentalidad y el aspecto militares.

Y, sin embargo, considerando el conjunto de la historia de los Estados Unidos, nos encontramos ante una situación curiosa: se nos dice que no hemos sido nunca ni somos ahora una nación militarista, que en realidad condenamos la experiencia militar, pero advertimos que la Revolución de Independencia llevó a la presidencia al general Washington, y que hubo intentos entre ciertos oficiales eliminados, de la Orden de Cincinnati, de formar un consejo militar y proclamar un rey militarista. Posteriormente, las batallas y escaramuzas en las fronteras tuvieron alguna relación con los éxitos políticos de los generales Jackson, Harrison y Taylor en la guerra con México. Y hubo asimismo la Guerra de Secesión, que fue larga y sangrienta y dividió en dos mitades a la sociedad norteamericana y dejó cicatrices que todavía Son muy visibles. En ambos lados tuvo la dirección la autoridad civil durante dicha guerra y después, pero condujo a la subida del general Grant a la presidencia, lo cual se convirtió en un frente cómodo para los intereses económicos. Todos los presidentes, desde Grant hasta McKinley, con excepción de Cleveland y Arthur, fueron oficiales de la Guerra de Secesión, aunque sólo Grant fue militar profesional. y otra vez, con motivo de la pequeña guerra hispano-norteamericana, advertimos que el más áspero y duro de todos ellos -quizás porque no era profesional-, Teodoro Roosevelt, llegó a su debido tiempo a la Casa Blanca. En realidad, la mitad de los treinta y tres hombres que han sido presidentes de los Estados Unidos habían tenido algún tipo de experiencia militar; seis eran militares de carrera, y llueve habían sido generales.

Descle la Rebelión de Shays hasta la guerra de Corea no ha habido un período de alguna cluración sin violencia oficial. Realmente, desde 1776 los Estados Unidos han tenido siete guerras exteriores, una guerra civil de cuatro años, un siglo de batallas y escaramuzas constantes con los indios, y despliegues intermitentes de violencia en China y para someter la América Antillana y parte de la Central.* Todos esos acontecimientos pueden haber sido, en general, considerados como estorbos que dificultaban los negocios más importantes que había entre manos, pero, por lo

* En 1935 escribieron los directores de *Fortune:* "Se supone generalmente que el ideal de los militares norteamericanos es la paz. Pero desgraciadamente para esta escuela clásica superior, el ejército de los Estados Unidos ha hurtado desde 1776 más kil6metroscuadrados de tierra por Pura conquista militar que ningún otro ejército del mundo, exceptuado únicamente el de la Gran Bretaña. Entre esta nación y los Estados Unidos ha habido una especie de carrera; desde aquella fecha Inglaterra conquist6 más de nueve millones de kilómetros cuadrados, y los] tados Unidos (si se incluye la compra forzosa de la Luisiana a los indios) algo más de ocho millones. Los pueblos de habla inglesa se han sentido orgullosos a este respecto."

menos, hay que decir que la violencia como medio y hasta como valor es un poco equívoca tanto en la vida como en la cultura norteamericanas.

La clave de esa ambigüedad reside en este hecho: históricamente, ha habido mucha violencia, pero gran parte de ella ha sido ejercida directamente por "el pueblo". La fuerza militar ha estado descentralizada en las milicias de los Estados casi en un grado feudal. Las instituciones militares, con pocas excepciones, se han desarrollado paralelamente a los medios dispersos de producción económica y a los medios confederados de poder político. A diferencia de los cosacos de las estepas eurásicas, la superioridad técnica y numérica de los norteamericanos de las fronteras que hacían frente a los indios, hizo innecesaria la aparición de una verdadera clase guerrera y de una administración de la violencia grande y disciplinada. Virtualmente, cada individuo era un soldado: dado el nivel técnico de la guerra, los medios de violencia siguieron descentralizados. Este simple hecho es de la mayor importancia para el predominio civil así como para las instituciones y el *ethos* democráticos de los primeros tiempos de los Estados Unidos.

Históricamente, la democracia fue apuntalada en los Estados Unidos por el sistema de milicias de ciudadanos armados, en un tiempo en que el rifle era el arma clave y un hombre significaba un rifle tanto como un voto. En consecuencia, los historiadores autores de libros escolares no se han mostrado dispuestos a pensar en los cambios operados en las instituciones militares y en los sistemas de armamentos de los Estados Unidos como causas de cambios políticos y económicos. Hablan de las fuerzas militares con motivo de una escaramuza con indios o de una guerra lejana, y después vuelven a pasarlas en silencio. Y quizás tienen razón los historiadores. Pero debe recordarse que los primeros ejércitos de Europa basados en el servicio universal fueron ejércitos revolucionarios. Los demás países armaban a sus pueblos de muy mala gana; Metternich, en el Congreso de Viena, pidió la abolición del reclutamiento en masa; Prusia no lo adoptó sino después de haber sufrido varias derrotas su ejército profesional; los zares sólo después ele la guerra de Crimea; y Austria después de que los reclutas de Bismarck derrotaron a las tropas de Francisco josé."

La creación en Europa de ejércitos con reclutamiento en masa implicó la extensión de otros "derechos" a los reclutas, con el intento de reforzar su lealtad. En Prusia, y después en Alemania, eso constituyó una política totalmente deliberada. La abolición de la servidumbre y más tarde la implantación de planes de seguros sociales acompañaron al establecimiento del reclutamiento en masa. Aunque la correspondencia no es exacta, parece cierto que la extensión a la población en general del derecho a portar armas implicó la extensión de otros derechos. Pero, en los Estados Unidos, el derecho a portar armas no fue *extendido* por una clase armada

a .una población inerme; la población portaba armas desde el comienzo.

Hasta la Primera Guerra Mundial, las actividades militares no implicaban la disciplina de la instrucción militar permanente, ni el monopolio de los instrumentos de violencia por el gobierno federal, ni el soldado profesional en la cumbre de una institución militar grande y permanente. Entre la Guerra de Secesión y la guerra hispano-norteamericana, el ejército constaba por término medio de unos 25,000 hombres, organizados en regimientos, esparcidos éstos y las compañías en puestos situados a lo largo de las fronteras interiores y en el Lejano Oeste. Durante la guerra hispano-norteamericana el ejército de los Estados Unidos se organizó como milicia, lo cual significa que estaba descentralizado y que su oficialidad no era profesional y estaba abierta a toda clase de influencias locales.

El pequeño ejército regular se complementaba con milicias de los Estados constituidos en el cuerpo de Voluntarios de los Estados Unidos, cuyos jefes eran nombrados por los gobernadores de los Estados. En esa situación no profesional, los hombres del ejército regular podían ascender, y con frecuencia ascendían al generalato en los Voluntarios. Los políticos --que aquí significan tanto como control civil- reinaban como supremos soberanos. En cualquier momento, los generales eran pocos, y el grado de coronel era con frecuencia la máxima aspiración hasta de los que procedían de West Point.

3 Alrededor del general del antiguo ejército de fines del siglo XIX, con su mal cortado uniforme azul, flotan jirones de humo de los cañones de la Guerra de Secesión. Se había distinguido en esa guerra, y entre ella y la hispano-norteamericana había luchado contra los indios de un modo totalmente aventurero. Las cargas de caballería lo habían curtido, si bien en ocasiones lo convertían en una especie de imbécil brioso (j recuérdese a Custer y a Little Big Horn!). Llevaba la vida audaz que le gustaba a Teodoro Roosevelt. Con frecuencia usaba bigote, y a veces barba, y habitualmente tenía cierto aspecto de hombre mal afeitado. Grant había llevado un uniforme de soldado raso con los botones deslustrados, y unas botas antiguas. Este hombre del viejo ejército había combatido de cerca y cuerpo a cuerpo: hasta la Primera Guerra Mundial no se hizo ningún esfuerzo oficial para "conservar al personal preparado"; muchos generales y docenas de coroneles murieron en las batallas de la Guerra de Secesión y en las escaramuzas con los indios. Ese tipo de general no se granjeaba el respeto de sus hombres con planes logísticos en el Pentágono; se lo ganaba por tirar mejor, por ser mejor jinete y por tener más iniciativa en los casos de apuro.

El general típico de 1900 11 pertenecía a una vieja familia norteamericana de ascendencia inglesa. Había nacido hacia 1840 en

el Norte de los Estados Unidos y probablemente se habría criado allí o en el Norte de la zona central, en el campo o quizás en una pequeña población. Su padre ejercía una profesión liberal, y es muy probable que tuviera relaciones políticas, que quizás le ayudaron o no le ayudaron en su carrera. Tardaba poco más de treinta y ocho años en llegar a general de división, desde su ingreso en el ejército o en West Point. Cuando llegaba a esa alta graduación tenía unos sesenta años de edad. Si era religioso, probablemente asistiría a la iglesia episcopaliana, Se casaba, en ocasiones dos veces, y su suegro, también hombre de profesión liberal, podía asimismo tener algunas relaciones políticas. Mientras estaba en el servicio activo, no pertenecía a ningún partido político; pero después de retirado quizás intervenía algo en la política del partido republicano. Tan inverosímil es que él escribiera algo como que alguien escriba mucho acerca de él. Oficialmente, había de retirarse a los sesenta y dos años, y moría probablemente a los setenta y siete.

Únicamente la tercera parte de esos generales del viejo ejército habían estado en West Point, y sólo cuatro de ellos habían terminado sus estudios: el viejo ejército no iba a la escuela. Pero tenemos que recordar que muchos meridionales -que habían estudiado en West Point y que habían predominado en el antiguo ejército federal- habían regresado a su tierra para luchar en el ejército confederado. A veces, el general de 1900 había sido nombrado oficial durante la Guerra de Secesión, otras había ascendido desde los voluntarios de las milicias de su Estado, y otras había reclutado personalmente bastantes hombres, y entonces se le reconocía el grado de coronel. Después de ingresar en el ejército regular, casi siempre ascendía por antigüedad, pero los ascensos eran más rápidos durante las guerras, como lo fueron desde el grado de coronel durante la guerra hispano-norteamericana. La mitad por lo menos de los generales del viejo ejército tenían relaciones con generales y con políticos. El general Leonard Wood, por ejemplo, que fue capitán médico en 1891, llegó a ser médico de la Casa Blanca, y más tarde, con sus amigos Teodoro Roosevelt y William Howard Taft, terminó en 1900 como jefe de Estado Mayor.

Sólo tres de las tres docenas de figuras cimeras del ejército se dedicaron a los negocios, y dos de ellas no pertenecían al ejército regular. Con frecuencia, los comerciantes de las poblaciones fronterizas veían con buenos ojos a ese viejo ejército, porque luchaba contra los indios y los ladrones de ganado, y el puesto militar significaba dinero para la economía local. Y en las poblaciones grandes, algunas veces se empleaba al ejército para romper huelgas. A los niños también les gustaba mucho.

Entre la Guerra de Secesión y la expansión naval de tiempos de Teodoro Roosevelt, el ejército estaba más expuesto que la escuadra a la mirada pública, y las clases inferiores apoyaban sus

pretensiones de posición social, pero la escuadra se parecía más a un club de caballeros, que de vez en cuando hacía exploraciones y rescataba expediciones en peligro, y tenía prestigio entre las clases altas. Esto explica el nivel más alto de origen y la formación más profesional de su cuerpo de oficia1cs, y es a su vez explicado por ello.

Aparte de la herencia británica de poderío marítimo, había el prestigio de la teoría del almirante Mahan, que vinculaba la grandeza de la nación al poder marítimo, y que sonaba bien a los oídos de Teodoro Roosevelt, subsecretario de Marina. El mayor prestigio de la escuadra, que se extendió más entre el público durante la guerra hispano-norteamericana, se debió al hecho de que los talentos del oficial de marina son más misteriosos para los profanos que los del ejército; pocos civiles se atreverían a mandar un barco, pero muchos podrían mandar una brigada. Puesto que no había, como en el ejército, un sistema de voluntariado, el prestigio de la pericia se aumentaba con el prestigio de una instrucción formal especializada en Annapolis. Había también el hecho de la gran inversión de capital, representada por los barcos al mando de los oficiales de marina. Y había, en fin, la autoridad absoluta que ejerce el patrón o jefe de un barco, especialmente en vista de la tradición marítima de desprecio para el marinero raso, lo cual realmente exaltaba la jerarquía del oficial.

El almirante típico de 1900 había nacido hacia 1842, de estirpe colonial con antepasados ingleses. Su padre ejercía una profesión liberal de una clase u otra; pero, cosa más importante, pertenecía a las clases elevadas de la costa del nordeste más probablemente que de un centro urbano. El futuro almirante recibía la instrucción de la academia y además hacía dos años de prácticas en un barco.

No tenía más de catorce años cuando entraba en la marina, y si era religioso, era determinadamente protestante. Unos cuarenta y tres años más tarde ingresaba en la Academia y llegaba a ser contralmirante. Tenía entonces cincuenta y ocho años de edad. Se había casado con una mujer de su misma clase social; probablemente había escrito un libro, pero era menos probable que alguien hubiera escrito un libro acerca de él. No obstante, quizás había recibido un grado honorario después de la guerra de 1898; Y se retiró de la marina a los sesenta y dos años. Había tenido el grado de contralmirante sólo durante tres años, y murió diez años después del retiro forzoso, a los setenta y dos años.

Aun en 1900, la cumbre de la marina eran estrictamente Annápolis y el espíritu caballeresco. Reclutado en niveles sociales más elevados que el ejército, residente en el Este con mayor frecuencia, con una instrucción preparatoria mejor y después con los años de Academia, el almirante también había servido en la Guerra de Secesión, tras lo cual había ascendido lentamente, evitando innovaciones tanto en su vida personal como en sus obligaciones milita-

res. Dada la meticulosa marcha de su carrera, era importante que tuviera mando pronto y que viviera lo bastante para llegar al almirantazgo antes de la edad de sesenta y dos años que era la de retiro forzoso. Habitualmente se tardaba unos veinticinco años en llegar a capitán. "Los oficiales pasaban tanto tiempo en los grados inferiores subordinados, que no aprendían nunca a pensar por sí mismos. Ascendían tan tarde a los grados de mando, que ya habían perdido la juventud y la ambición y sólo habían aprendido a obedecer, no a mandar..." *

De la tercera parte a la mitad del servicio de los altos oficiales se realizaba en el mar, y tenía lugar principalmente mientras estaban en los grados inferiores. La mitad aproximadamente de los treinta y cinco marinos de graduación más alta, en un momento u otro habían vuelto a Annapolis como instructores o como empleados, y algunos hacían allí trabajos de posgraduación. Pero la clave de la confusión burocrática que con frecuencia ha caracterizado a la marina está en que, al complicarse técnicamente los barcos, los cañones y la logística, los hombres que los manejan suben de graduación menos por especialidad técnica que por antigüedad. En consecuencia, el jefe se sentía un tanto extraño a su barco y tenía que hacerse responsable de cosas que no entendía en absoluto. Los jefes burocráticos que gobernaban la armada tenían acceso a la Secretaría, y con frecuencia les unía una amistad íntima con miembros del Congreso. Pero, a pesar de relaciones tan prominentes, sólo un almirante de aquel tiempo entró en la vida de los negocios y únicamente dos intervinieron en política (local).

Tal era, en resumen, la institución militar controlada por hombres civiles en los Estados Unidos a fines del siglo XIX, con su cuerpo de altos oficiales semiprofesionalizados, cuyos individuos no pertenecían, en ningún sentido importante, a la *élite* norteamericana de los negocios ni de la política. Pero ahora no estamos a fines del siglo XIX, y la mayor parte de los factores históricos que daban forma a los papeles militares dentro de la nación ya no ejercen la menor influencia en la forma de los sectores más elevados de los Estados Unidos.

4 A mediados del siglo XX, la influencia de los valores pacifistas y civiles que existen en los Estados Unidos –y con ellos la desconfianza efectiva hacia los militares profesionales y su subordi-

* "En diciembre de 1906, la edad del capitán más joven de la annada norteamericana era 55 años y el tiempo medio que se pasaba en ese grado era de 4.5 años; en la Gran Bretaña, el capitán más joven tenía 35 años y el tiempo medio que se pasaba en ese grado era de 11.2 años". "Las cifras de Francia, Alemania y el Japón eran parecidas a las inglesas. Lo mismo ocurría con los jefes de escuadra. En los Estados Unidos tenían ese grado 5610 un tiempo medio de 1.5 años antes de retirarse", pero en Inglaterra, Francia, Alemania y el Jap6n permanecían en él de 6a 14 años."

nación- puede ser contrapesada por la situación sin precedentes que la *élite* norteamericana define como situación de la nación:

I. Por primera vez, la minoría norteamericana, así como sectores eficaces de la población situaela bajo ella, empiezan a darse cuenta de lo que significa vivir con una vecindad militar, lo que significa estar técnicamente expuestos a un ataque catastrófico sobre el territorio nacional. Quizá comprendan también en qué cómodas circunstancias militares han vivido los Estados Unidos como nación, dado su aislamiento geográfico, su creciente y pacífico mercado interior, sus recursos naturales requeridos por la industrialización, y sin necesidad de hacer operaciones militares más que contra una población tecnológicamente primitiva. Todo eso, actualmente es historia: los Estados Unidos son ahora un vecino tan militar de la Unión Soviética —o más aún- como 10 fue Alemania de Francia en siglos pasados.

JI. Esto lo demuestran concluyentemente y de un modo inmediato y dramático, los cuidadosos cálculos actualmente a disposición del público, acerca ele los efectos materiales de los últimos tipos de armas. No es nada absurdo suponer que un ataque de saturación produciría unos 50 millones de bajas, es decir, casi la tercera parte de la población." El que los Estados Unidos pudieran tomar represalias inmediatas con efectos análogos contra el enemigo, no disminuye en nada, desde luego, los que sufriría en su territorio y población.

Esas posibilidades técnicas pueden tenerse en cuenta desde un punto de vista político e industrial, o en su .significado estrictamente militar. La minoría norteamericana que tiene a su cargo la decisión las tomó en cuenta primordialmente en su significado militar. Los términos en que ha definido la realidad internacional son predominantemente militares. Así, en los altos círculos ha habido una sustitución de la diplomacia entendida en cualquier sentido histórico admitido, por cálculos relativos al potencial bélico y a la gravedad militar de las amenazas de guerra.

Por otra parte, el nuevo armamento ha sido creado como una "primera línea de defensa", A diferencia de los gases tóxicos y de las bacterias, no ha sido considerado como una reserva contra su uso por el enemigo, sino como el principal medio ofensivo. Y esa gran estrategia que se ha hecho pública se basa oficialmente en el supuesta de que dichas armas se usarán en los primeros días de guerra general. En realidad, esa es ahora la suposición más común.

111. Esas definiciones de la realidad y de las orientaciones que ante la misma se proponen, han conducido a una nueva característica de la actitud internacional de los Estados Unidos: por primera vez en la historia del país, los hombres que desempeñan los cargos de autoridad hablan de una "emergencia" sin un fin previsible. En los tiempos modernos, y especialmente en .los Estados Unidos, los hombres han llegado a considerar Ja historia como

una continuidad pacífica interrumpida por la guerra. Pero ahora, la minoría norteamericana no tiene ningún concepto real de la paz, si no es como un incómodo interludio que existe precariamente por virtud del equilibrio del miedo mutuo. El único plan seriamente aceptado para la "paz" es la pistola cargada hasta la boca. En suma, se piensa que la guerra o un estado muy activo de preparación para *ella,* es la situación normal y parece ser que permanente de los Estados Unidos.

IV. La nueva característica final que mencionaremos de la situación de *los* Estados Unidos, tal como se la define ahora oficialmente, es aún más significativa. Por primera vez en su historia, la minoría norteamericana se encuentra ante una guerra posible que admite para sí, y hasta públicamente, que no *ganará* ninguno de los beligerantes. No tiene ni idea de lo que pueda significar la palabra "victoria", ni de ningún camino que conduzca a ella, Evidentemente, los generales no tienen ni idea de eso. En Corea, por ejemplo, se dejó ver con toda claridad que el estancamiento fue producido por una "parálisis de la voluntad" en el plano político. El teniente coronel Melvin B. Voorhees cita lo siguiente de una entrevista con el general James Van Fleet: "Periodista: 'General, ¿cuál es nuestra meta?' -Van Fleet: 'No lo sé. La respuesta deben darla las autoridades superiores'. -Periodista: '¿Cómo podemos saber, general, si tendremos la victoria y cuándo?' -Van FIcet: 'No sé nada, salvo que alguien más alto tendrá que decírnoslo'." "Eso -comentaba un editorialista de *Time*- resume los dos años últimos de la guerra de Corea." [9] En épocas anteriores, los líderes de las naciones que se preparaban para la guerra tenían teorías acerca de la victoria y de las condiciones de rendición, y algunos de *ellos* por lo menos esperaban que los medios militares las impusieran. En la Segunda Guerra Mundial, los fines de guerra de los Estados Unidos se habían hecho extremadamente vagos en cualquier sentido político o económico, pero *había* planes estratégicos para la victoria por medios violentos. Mas en la actualidad no hay literatura de la victoria. Dados los medios de violencia que ahora existen, "la represalia en masa" no es ni un plan de guerra ni un concepto de la victoria, sino simplemente un gesto diplomático -lo cual es tanto como decir político- violento y el reconocimiento de que la guerra entre dos naciones se ha convertido actualmente en el medio de su mutua destrucción. La situación equivale a lo siguiente: con la guerra todas las naciones pueden caer, y sobreviven por su miedo mutuo. La paz es un miedo mutuo, un equilibrio de miedo armado.

No me interesa en este momento discutir ninguna de las definiciones de la realidad que actúan en la situación nacional ni en la política de los Estados Unidos. Pero dadas esas características de la situación del mundo tal como, hoy se la define oficialmente, debemos comprender que la estrategia militar ortodoxa y la pericia militar de todas clases no tienen aplicación y son engañosas

en todas las decisiones acerca de los negocios del mundo que pueden conducir a la paz. Evidentemente, todos los problemas decisivos, y ante todo los de la guerra y la paz, son ahora problemas políticos en un sentido más completo que anteriormente. El que la NATO tenga diez o treinta divisiones es, desde un punto de vista militar, tan poco importante como el que Alemania sea rearmada o no. A la luz de los hechos ahora comprobados acerca del efecto de un bombardeo en masa, esas cuestiones han dejado de ser cuestiones militares ni aun de la menor importancia. Son cuestiones políticas relativas a la capacidad de los Estados Unidos para alinear a las naciones de Europa.

Pero: dada la definición militar de la realidad que prevalece entre los hombres que tienen el poder de decidir, el ingreso de los generales y los almirantes en los altos círculos de la minoría norteamericana es perfectamente comprensible y legítimo, completamente realista y deseable. Porque esta nueva posición internacional de los Estados Unidos, y el contexto internacional mismo -consideradas ambas cosas tal como las define la minoría- han operado un cambio en el enfoque de su atención. El ascenso de los altos jefes militares de Washington a facultades de mando más amplias y a una situación social más elevada no es sino el signo más notorio de ese ensanchamiento de la atención. Las decisiones de la mayor importancia se han convertido en gran parte en decisiones internacionales. Si es excesivo decir que, para muchos individuos de la minoría, la política interior ha ganado importancia principalmente como un modo de conservar el poder en el interior a fin de ejercer en el exterior el poder del instituto militar nacional, seguramente es cierto que las decisiones interiores, virtualmente en todas las zonas de la vida, están cada vez más justificadas en relación estrecha con los peligros y oportunidades en el exterior, si es que no se toman con relación a ambas cosas.

No es extraño, al mismo tiempo, que haya habido alarma civil en elevados lugares a causa del poder cada vez más grande de los señores de la guerra. Dicha alarma sería más responsable si condujera a la negación efectiva de la definición militar de la realidad, en favor de ideas políticas, económicas y humanas sobre los asuntos mundiales. Pero entonces es más fácil sentirse alarmado respecto de los señores de la guerra, quienes, naturalmente, son a la vez causa y efecto de las definiciones de la realidad que prevalecen.

5 Al aumentar y centralizarse los medios norteamericanos de violencia, han llegado a incluir una estructura burocrática enormemente complicada que alcanza con sus instrumentos de percepción hasta las costas de Asia y el interior de la ,Península europea, y hasta el corazón de Eurasia con su fuerza aerea estratégica. Esos cambios en las instituciones y en el alcance de los medíos de violencia no podían por menos de operar cambios igualmente rm..

portantes en los hombres de violencia: en los señores de la guerra de los Estados Unidos.

El símbolo más dramático de la escala y forma del nuevo edificio militar es el Pentágono." Ese laberinto de cemento y piedra caliza contiene el cerebro organizado de los hombres de violencia norteamericanos. El edificio de oficinas más grande del mundo, el Capitolio de los Estados Unidos, cabría holgadamente en cualquiera de sus cinco secciones. Tres campos de Iutbol sólo tendrían la longitud ele una ele sus cinco murallas exteriores. Sus veintiocho kilómetros de pasillos, sus 40,000 cuadros de distribución telefónica, sus veinticuatro kilómetros de tubería neumática, sus 2,100 aparatos de comunicación interior, conectan entre sí y con el mundo a los 31,300 pentagonianos. Vigilados por 170 oficiales de seguridad, servidos por 1,000 hombres y mujeres, tiene cuatro turnos completos de trabajadores que no hacen más que sustituir bombillas eléctricas, y otros cuatro que observan el cuadro central que sincroniza sus 4,000 relojes. Por debajo de su entrada por la parte del río hay cinco canchas de pelota y cuatro de bolos. Produce diariamente diez toneladas de desperdicios de papel de todas clases, que se venden en unos 80,000 dólares al año. Emite tres programas nacionales desde su estudio de radiotelevisión. Su sistema de comunicaciones permite mantener cuatro conversaciones simultáneas entre personas situadas en puntos tan lejanos entre sí como Washington. Tokio, Berlín y Londres.

Este edificio de oficinas. con ese intrincado laberinto arquitectónico y humano, es el ambiente en que viven diariamente los señores modernos de la guerra. Y no se encuentra entre ellos nadie que haya luchado contra los indios.

A la cabeza de la burocracia militar, por debajo del presidente de los Estados Unidos y del secretario de Defensa, a quien él nombra. y de sus ayudantes, se sienta, detrás de tabiques de lámina de acero, un consejo de directores: los Jefes Unidos del Estado Mayor. Inmediatamente por debajo de ellos hay un elevado grupo de generales y almirantes que presiden las complicadas y vastas fuerzas de tierra, mar y aire, así como las conexiones económicas y políticas consideradas necesarias para mantenerlas, y los mecanismos de publicidad.

Desde Pearl Harbor se ha hecho un serio esfuerzo para unificar las diferentes ramas del servicio mediante una serie de leyes e instrucciones. De esa unificación habría de resultar un control fácil por hombres civiles: pero no ha tenido éxito completo. Los altos círculos navales, especialmente, se han sentido desatendidos con frecuencia: y de vez en cuando cada uno de los servicios ha acudido al Congreso saltándose a su secretario, y ocasión hubo en que la fuerza aérea ganó la partida contra la oposición del secretario del ramo. En 1949 informó la Comisión Hoover que la estructura militar carecía de una autoridad central y de prácticas presupuestarias adecuadas, que no constituía un "equipo" y que

el enlace entre la investigación científica y los planes estratégicos era débil. "La falta de una autoridad central en la dirección del instituto militar nacional, la rígida estructura reglamentaria establecida por la ley, y la responsabilidad dividida han tenido por consecuencia el fracaso para establecer un claro control civil sobre las fuerzas armadas." [11]

En la misma cumbre, entre civiles y militares, ha habido desde la Segunda Guerra Mundial cambios totales de personal, aunque los tipos de hombres no han cambiado decisivamente.v Por la Secretaría de la Defensa han pasado un político, un agente de negocios, un general, un banquero y un directivo de una compañía anónima. Directamente enfrente de esos hombres están los cuatro jefes militares supremos, que son "absolutamente militares." * Desde el punto de vista militar, quizás el civil ideal situado en la cúspide fuera el que contara con el Congreso y al mismo tiempo constituyera un instrumento fiel de las decisiones militares. Pero no siempre es ese el tipo que prevalece. Por ejemplo, recientemente el secretario de Marina destituyó a un almirante de un alto puesto por motivos de "diferencias políticas".[14] Existe tirantez, indudablemente, ya que los hombres de uno y otro lado son, como todos los hombres, prisioneros de su pasado en algún grado.

Existen, desde luego, camarillas entre los altos jefes militares. que se relacionan de diversos modos entre sí v con determinadas políticas y camarillas civiles. Dichas camarillas' se dejan ver cuando la tirantez oculta se convierte en controversias públicas, como cuando el general MacArthur fue destituido de su mando en Oriente. En aquella ocasión hubo, además de la escuela de Mac Arthur, cuyo lema era "Primero Asia", y cuya influencia ya declina, el grupo Marshall, que concedía la prioridad a Europa. Había también el grupo Eisenhower-Smith, que tuvo gran influencia pero no llegó a predominar en el ejército; y hubo asimismo un grupo que sí llegó a predominar en él, el equipo Bradley-Collins.[15] ** Y existe también la división *normal* entre los que creen

* El presidente del Estado Mayor Conjunto, almirante Arthur W. Radíord, es hijo de un ingeniero civil; el jefe de operaciones navales, almirante Robert B. Camey, es hijo de un comandante de marina; el jefe de Estado Mayor del ejército, general Matthew B. Ridgway, es hijo de un oficial del ejército regular; y el jefe de Estado Mayor de la fuerza aérea, general Nathan F. Twining, tiene dos hermanos que son hombres de Annapolis.u

** Los Jefes Unidos de Estado Mayor nombrados en 1953, por ejemplo, han tenido todos altos mandos en el Pacífico, y su nombramiento hizo pensar que eran más de la tendencia asiática que Bradley,Collins, Vanderberg y Fechteler, de tendencia más europea y a quienes sustituyeron. Decíase también que todos ellos eran partidarios del aspecto táctico de la guerra aérea más que del estratégico; por lo menOs no eran pura y simplemente hombres de "grandes bombas". En realidad, el almirante Radford, como comandan.te en jefe de la flota del Pacífico, dirigió la "rebc-

que lo que los servicios necesitan son "fuerzas armadas verdaderamente profesionales" mandadas por "oficiales de línea de combate", y los que se contentan con la creación de nuevos hombres "especialistas" y de Estado Mayor."

Al aumentar el poder de los militares, probablemente aparecer.in entre ellos camarillas con relaciones más tirantes entre sí, a pesar de la "unificación", la cual, desde luego, de ninguna manera se ha conseguido totalmente. Cuando los militares son una minoría que lucha por sobrevivir, es probable que se mantengan más unidos que cuando son miembros predominantes de la *élite* del poder, porque entonces no se trata de supervivencia, sino de expansión.

A principios del siglo xx, el sistema de milicias Iue centralizado; y ahora los sistemas de armamentos se han desarrollado de tal manera, que los rifles son meros juguetes. La militarización del ciudadano se hace actualmente bajo un control firmemente centralizado, y los medios de suprimir la violencia ilegítima han aumentado. En consecuencia, quienes no pertenecen a los círculos dirigentes militares son militarmente impotentes. Pero al mismo tiempo, virtualmente toda la población es abarcada por la guerra como soldados o como civiles, lo cual significa que está disciplinada en una jerarquía a la cabeza de la cual figuran los señores de la guerra de Washington.

6 Lo más parecido a un encuentro con armas pequeñas que conocen el general o el almirante contemporáneos es una cacería de patos en compañía de los directivos de la empresa en el retiro de la Continental Motors, Inc, En realidad, una compañía de seguros "ha venido asegurando oficiales durante quince años. continuó durante la Segunda Guerra Mundial '" y sohrcvivió... Durante la guerra de Corea el Índice de mortalidad de oficiales asegurados de servicio en la zona de combate fue inferior al de la industria en general";" Como un dato más, los estudios del general brigadier S. L. A. Marshall han revelado que en una acción cualquiera de la Segunda Guerra Mundial, probablemente no pasaron del 25 por ciento los soldados que, estando en situación de disparar sus armas contra el enemigo, apretaron el gatillo.[19]

Los generales y los almirantes son directivos nuis profesionalizados de lo que sugieren las imágenes tradicionales de los hombres de guerra. Las dos terceras partes de los generales de más alta graduación en 1950,[20] precedían de The Point (todos los almirantes, tanto de 1900 como de 1950, procedían de la Academia Naval) ; la mayor parte prestaron servicio en la Primera Guerra Mundial, y también la mayor parte de ellos vivieron durante la paz general antimilitarista de 1920 a 1940, solicitando concesiones

lión de los almirantes" contra el n-36 en la discusión del presupuesto de 1949.[10]

y negando la acusación de mercaderes de la muerte. Los dominaba a todos ellos la astuta imagen de Pershing.

Durante los años que mediaron entre las dos guerras, realmente no ocurrió nada en sus vidas profesionales. Era, en cierto modo, como si un médico se pasara la vida sin ver enfermos, porque los militares no fueron en realidad llamados a ejercitar su pericia profesional. Pero tenían los servicios. Quizá eso es la clave de su desenvolvimiento en esos períodos: en ellos se intensifica el deseo, arraigado demasiado hondamente, de observar, de ajustarse al tipo consagrado de no distinguirse, de no mostrar pérdida de compostura ante los inferiores, y sobre todo, de no dar por sentado el derecho a trastornar la disposición de la cadena de mandos. Era importante que quienes estaban por encima de ellos no encontraran nada contra ellos; y, en el país y en el extranjero, la vida del militar profesional proseguía en sus propias pequeñas colonias.rcompletamente aislada de la vida económica y política de la nación. En la desconfianza civil que prevalecía, se suponía que los militares "estaban fuera de la política", y la mayor parte de ellos parecían encantados con hacerlo así.

La vida militar del oficial del período transcurrido entre las dos guerras giraba alrededor de su grado. Desde el grado de coronel, el ascenso es por antigüedad, y delante del oficial estaba "la montaña" concentración de cuatro o cinco mil oficiales, la mayor parte de los cuales habían tenido mando durante la Primera Guerra Mundial. A consecuencia de esa "montaña", tardaba un hombre "veintidós años en ascender de capitán joven a capitán viejo". "Difícilmente podía esperar llegar a la cima del grado de capitán antes de cumplir los cincuenta años"."

La vida social del oficial de entreguerras giraba también en torno de su grado. En frente del mundo de los civiles, lo mismo que entre los suyos, poco estimados, había una fuerte conciencia de las jerarquías. La esposa del general George C. Marshall, al recordar aquel período, cuenta la observación de la esposa de un oficial: "En un té como éste, uno siempre busca a la esposa del oficial de más graduación para que sirva el café, no té, [porque] el café es de más categoría que el té." También recuerda la vida del coronel durante la crisis, cuando -como observa en otra parte- el ejército estaba tan escaso de fondos, que se suprimieron las prácticas de tiro: "Nuestra vivienda en Fort Moultrie no era un hogar, sino un hotel. La casa había sido construida por la artillería de costa en sus buenos tiempos, pero ahora el lugar estaba en mal estado. Tenía 42 puertas vidrieras dobles que daban acceso al corredor alto y al bajo, los cuales se extendían por tres lados de la casa." Y cuando Marshall ascendió a general: "Delante de la casita había un hermoso Packard nuevo, para reemplazar a nuestro pequeño Ford, Así, él sentía una viva emoción con su grado de general, porque U11 Paekard en aquellos tiempos de crisis era, ver-

daderamente, una emoción maravillosa, A mí me vencía la alegría." [22]

La señora de otro coronel recuerda el orden de jerarquías entre las esposas: "Cuando alguien sugería que se nombrara una comisión para comprar libros, la esposa del doctor, que conocía mi debilidad, murmuraba mi nombre, pero la señora del coronel nombraba las tres señoras de mayor jerarquía allí presentes." y también recuerda la vida en el extranjero entre el alto personal militar: "En China nuestro servicio doméstico lo componían cinco personas, " La congelación de pagas durante la crisis que cortó aquellos aumentos automáticos perjudicó más a los oficiales jóvenes que a los viejos. No afectó a ningún general, y sólo a un almirante. El setenta y cinco por ciento de la pérdida lo sufrieron los tenientes, los capitanes, los suboficiales y las enfermeras." [23] Fue en esos días de entreguerras cuando el segundo teniente Eísenhower conoció a Mamie Doud, cuyo padre estaba en situación suficientemente próspera para retirarse a descansar a Denver a la edad de treinta y seis años y pasar el invierno en San Antonio con su familia.

Se ha dicho, refiriéndolo a 1953, que "un oficial de carrera corriente puede, a la edad de cuarenta y cinco o cincuenta años, haber acumulado hasta 50,000 dólares de seguro a lo largo de los años".[25] Y de la vida de entreguerras de los oficiales de la armada se ha dicho: "Los cruceros de verano eran emocionantes, Y los galones de oro y los privilegios extra de la vida de la clase alta os hacen empezar a sentiros alguien, después de todo. y uno. .. aprendía buenas maneras, y visitaba la casa de su compañero de camarote en Filadelfia unas Navidades, y empezaba a saborear la solicitud social reservada para los jóvenes bien parecidos de la armada... y escuchaba tantas conferencias en que se le amonestaba a no considerarse superior a los civiles, que acababa por creer que realmente *era* superior, pero que sería incorrecto dejar ver que se creía tal cosa." [26]

Pero, en general, no ha sido verdad en los Estados Unidos que, como dijo Veblen, puesto que "la guerra es honorable, la proeza guerrera es honorífica".[27] Ni ha sido cierto que los oficiales del ejército hayan procedido comúnmente de la clase ociosa de Veblen o hayan acabado por ingresar en ella.* Eso es más cierto de la

* "Aunque es un hecho que los oficiales de nuestro ejército están mejor pagados que todos los del mundo -se dijo autorizadarnente en 1903—, el ejercicio de la profesión de las armas no ofrece a nuestros hombres ningún incentivo pecuniario. Si no' cuentan con otras fuentes de ingresos, tienen que vivir de su paga; el sesenta por ciento, o más, no tienen otro Ingreso que la paga; el 40 por ciento sí. .. El más valioso de todos los detalles es probablemente el del agregado militar a las legaciones de Jos Estados Unidos en el extranjero. " Los oficiales que aceptan esos puestos en general tienen otros ingresos de propiedad personal o derivados de las relaciones de su familia."·8

armada que del ejército; la fuerza aérea es demasiado nueva para poder decir lo mismo de ella. En conjunto, los altos oficiales del ejército y la armada han sido individuos de los estratos superiores de la clase media más bien que de la verdadera clase alta y de las clases definidamcnte bajas. Sólo un pequeño porcentaje de ellos procede de la clase trabajadora. Han sido hijos de hombres de profesiones liberales, de hombres de negocios, de granjeros, de funcionarios públicos y de militares. En su inmensa mayoría son protestantes, y principalmente episcopalianos y presbiterianos. Sal! pocos los que proceden de las clases de tropa."

y para casi todos los de hoy, el acontecimiento eje es la Segunda Guerra Mundial. Es el eje de la carrera militar contemporánea y del clima político, militar y social en que se ejerce dicha carrera. Los hombres más jóvenes entre los que hoy están en la cima tomaron parte en la guerra mandando regimientos o divisiones, y los de más edad, rápidamente ascendidos con el gran aumento de los cuadros del ejército, desempeñaron cargos en los cuarteles generales en el país y en el extranjero.

7 Los orígenes sociales y el primer ambiente son menos importantes para el carácter del militar profesional que para cualquier otro tipo social de elevada jerarquía. La preparación del futuro general o almirante empieza pronto y es, así, hondamente asimilada, y el mundo militar en que ingresa es tan ancho, que su modo de vida está firmemente centrado en él. Mientras existan esas condiciones, el que sea hijo de un carpintero o de un millonario es lo que menos importa'.

Naturalmente, no hay que llevar demasiado lejos esa idea. Aunque el militar es el más burocrático de todos los tipos que forman parte de la *élite* norteamericana. no es absolutamente burocrático, y, como en todas las burocracias, lo es menos en los planos superiores que en los medios y bajos. No obstante, cuando examinamos la carrera militar, hay un hecho que parece tan fundamental, que no es necesario insistir en él, y es que, para la mayor parte de sus carreras, los almirantes y los generales han seguido una norma uniforme y predeterminada. Una vez que conocemos las reglas fundamentales y las principales coyunturas de esa carrera estandarizada, sabemos ya todo lo que podemos avenguar en las estadísticas detalladas de una multitud de carreras.

El mundo militar selecciona y forma a los individuos que se convierten en una parte profesional de él. La dura iniciación en The Point o en la Academia –o en los niveles inferiores del servicio militar, en la instrucción básica-, revela la intención de anular los valores y la sensibilidad civiles de la vida anterior para Implantar con más facilidad una estructura de carácter tan totalmente nueva como sea posible.

Es esa intenci6n de anular la sensibilidad adquirida anteriormente lo que está detrás de la "ruptura" del recluta y la baja si-

tuación que se le asigna en el mundo militar. Hay que hacerle perder casi todo su antiguo sentido de identidad para que después adquiera conciencia de sí mismo en relación con su papel militar. Hay que aislarlo de su antigua vida civil para que llegue a atribuir ardorosamente el valor más alto a la conformidad con la realidad militar, a la aceptación profunda del concepto militar de la vida, y a la orgullosa consecución del éxito dentro de su jerarquía y en sus condiciones. Su propia autoestimación llega a depender en absoluto de la estimación que le manifiestan sus iguales y superiores en la cadena de los mandos. Su papel militar y el mundo del cual éste forma parte, se le presentan como uno de los sectores más elevados de la nación. Se da gran importancia a todo el alcance de la etiqueta social, y, de diversas maneras formales o informales, se ve estimulado a tratar a muchachas de alta posición, y no a muchachas de posición inferior. Se le hace creer que está ingresando en un sector importante de los altos círculos de la nación, y, en consecuencia, el concepto que de sí tiene como hombre que confía en sí mismo llega a basarse sobre el concepto que tiene de sí como miembro leal de una organización de gran ascendiente. La única rutina "educativa" que en los Estados Unidos puede compararse con la militar es la de las escuelas particulares de los 400 metropolitanos, pero no llega a igualarla por completo."

West Point y Annapolis son los puntos de partida de los señores de la guerra, y aunque ha habido que emplear otras muchas fuentes de reclutamiento y otros medios de preparación para cubrir las necesidades del crecimiento de los cuadros, aun siguen siendo los centros de preparación de la *élite* de las fuerzas armadas." La mayor parte de los generales de mayor graduación y todos los almirantes de hoy proceden de West Point o de la Academia, y tienen de ello un hondo sentimiento. En realidad, si no existiera entre ellos ese sentimiento de casta, habría que decir que habían fracasado las instituciones que seleccionan y forman su carácter.

El sentimiento de casta de los militares es un rasgo esencial del cuerpo verdaderamente profesional de oficiales, el cual, desde la guerra hispano-norteamericana, ha sustituido al viejo sistema de milicias, descentralizado y un tanto apegado a la política local. "El objetivo es la escuadra —ha escrito el capitán de marina L. M. Nulton-, la doctrina es la responsabilidad, y el problema es la formación del carácter militar." [32] Del tiempo en que casi todos los actuales almirantes estaban en Annapolis dijo el capitán de fragata Earle: "La disciplina de la Academia Naval ilustra bien el principio de que en toda comunidad la disciplina significa simplemente vida organizada. Es la condición de la vida correcta, porque sin vida correcta no puede existir la civilización. Las personas que no viven correctamente deben ser obligadas a hacerlo, y a esos individuos descarriados hay que imponerles restricciones. Sólo para ellos la disciplina es siempre dura, o una especie de cas-

tigo. Indudablemente, eso es precisamente lo que debe ser. El mundo iría mejor si a esos individuos se les hiciera sentir la mano tiránica, inflexible y de uñas duras para sacarlos de una organización a la cual no tienen derecho a pertenecer." *

El mundo militar influye decisivamente en sus habitantes, porque selecciona cuidadosamente a sus reclutas y destruye sus valores previamente adquiridos, los aísla de la sociedad civil y estandariza sus carreras y comportamiento para toda su vida. En esa carrera, la rotación en el desempeño de funciones produce la similaridad de sensibilidades y destrezas. Y, en el seno del mundo militar, una posición elevada no es simplemente una faena ni la culminación de una carrera; es evidentemente un modo total de vida que se desenvuelve bajo un sistema de disciplina que lo abarca todo. Absorbido por las jerarquías burocráticas en que vive, y de las cuales deriva su mismo carácter y el concepto que de sí tiene, el militar se sumerge en ellas con frecuencia, o, como un civil posible, se hunde en ellas. Como criatura social, hasta muy recientemente ha estado, por lo común, aislado de otras zonas de la vida norteamericana; y como producto de un sistema cerrado de educación, con su experiencia misma controlada por un código y por una serie de tareas, ha sido moldeado en un tipo marcadamente uniforme.

Más que cualesquiera otras criaturas de los altos círculos, los actuales señores de la guerra, del grado de dos estrellas o por encima de él, se parecen entre sí interior y exteriormente. Exteriormente, como ha observado John P. Marquand," sus uniformes muchas veces parecen incluir su máscara facial y desde luego sus expresiones típicas. Hay el gesto resuelto de la boca, y habitualmente la mirada firme, y siempre la tendencia a la impasibilidad; hay la posición erguida, los hombros cuadrados y la cadencia regular del paso. No andan, marchan. Interiormente, en la medida en que ha tenido éxito el sistema total de preparación para la vida, son también fidedignamente análogos en reacciones y puntos de vista. Se dice que tienen "la mentalidad militar", lo cual no es una frase vacía: expresa el producto de una preparación burocrática especializada, expresa los resultados de un sistema de selección formal y de experiencias, amistades y actividades comunes, todo encerrado dentro de rutinas similares. También señala el hecho de la disciplina, lo cual significa obediencia inmediata y estereotipada dentro de la cadena de mandos. La mentalidad militar significa también la participación en un punto de vista común, cuya base es la definición metafísica de la realidad como una realidad esencial-

* y añade: "Los domingos es obligatoria la asistencia a la iglesia... (lo cual le ayuda) a darse cuenta de que no es meramente un individuo, sino un miembro de una organiaaeién aun en sus devociones, como lo evidencia la oración por sus hermanos en la escuadra, y la otra por sus compañeros de. la Academia, las cuales oye todos los domingos por la mañana.....

mente militar. Aun dentro del terreno militar, esa mentalidad desconfía de los "teóricos", aunque no sea más que porque tienden a ser diferentes: el pensamiento burocrático es un pensamiento ordenado y concreto.

El hecho de haber logrado subir a lo alto de la jerarquía militar, a la cual honran más que nadie, da seguridad en sí mismos a los triunfadores señores de la guerra. Las protecciones que rodean a sus posiciones cimeras los hacen aún más seguros y confiados. ¿Qué les quedaría que perder, si perdiesen la confianza en sí mismos? Dentro de una zona limitada de la vida, son con frecuencia sumamente competentes; mas por ello, en su disciplinada lealtacl, esa zona es muchas veces la única zona de vida que vale la pena. Están dentro de un aparato de prerrogativas y de privilegios graduados en que se sienten económicamente tranquilos y despreocupados. Aunque no ricos habitualmente, no han tenido nunca que hacer frente a los peligros de ganarse la vida, como tienen que hacerlo las personas de la clase baja y media. Las ordenadas filas de su cadena de mandos, como hemos visto, se prolongan en su vida social: esa lucha por una posición, que ellos han conocido, se ha realizado dentro de una jerarquía de posiciones inequívoca y bien organizada, en la que cada uno sabe cuál es su lugar y permanece en él.

En este mundo militar la discusión no es más estimada que la persuasión: uno obedece y otro manda, y los asuntos, ni siquiera los menos importantes, no se deciden por votación. En consecuencia, la vida en el mundo militar influye en los puntos de vista de la mentalidad militar acerca de las demás instituciones como acerca de la suya propia. Con frecuencia el jefe militar considera las instituciones económicas como medios para la producción militar y las grandes compañías anónimas como una especie de establecimientos militares mal gobernados. En su mundo se fijan los salarios y no se conciben los sindicatos. Las instituciones políticas le parecen con frecuencia obstáculos corrompidos y por lo común ineficaces, llenos de criaturas indisciplinadas y aviesas. ¿y se siente desgraciado de oír a los civiles y a los políticos ponerse en ridículo unos a otros?

Son hombres con mentalidades y puntos de vista formados por esas condiciones quienes han llegado a ocupar en los Estados Unidos de la posguerra posiciones de gran responsabilidad. No puede .decirse -como en seguida aclararemos- que sean ellos necesariamente quienes se buscaron esas nuevas posiciones; en gran parte, han adquirido mayor importancia por virtud de la deficiencia de los hombres políticos civiles. Pero quizás pueda decirse, como ha observado C. S. Forester en un caso similar, que se necesitan individuos sin una imaginación viva para desarrollar políticas sin imaginación, ideadas por una *élite* sin imaginación.[35] Pero también debe decirse que al concepto que Tolstoi tenía del general en la guerra -como inspirador de confianza que pretende

a su modo saber cómo va la batalla en medio de toda su confusión- tenemos que añadir la imagen del general como administrador de los hombres y de las máquinas que constituyen ahora unos medios de violencia extraordinariamente aumentados.

En contraste con las carreras y actividades del período de entreguerras, el jefe militar de la pos-Segunda Guerra Mundial, candidato a las posiciones cimeras, habrá servido durante algún tiempo de fundamental importancia en el Pentágono, donde, en los grados medios e inferiores, cada hombre tiene un superior que lo vigila, y donde, en la cumbre, civiles y militares se vigilan mutuamente. El teniente coronel del ejército o el capitán de fragata de la escuadra, a sus treinta y tantos años probablemente dará el salto, si es que lo da, en el Pentágono o cerca de él. Allí, como una rueda dentada de una máquina intrincada, puede hacerse visible a los que cuentan, puede ser escogido para un puesto en el Estado Mayor y recibir después mandos que le facilitarán los ascensos. Así, en tiempos cercanos, atrajo George C. Marshallla atención de Pershing, Forrest Sherman la de Nimitz, Lauris Norstad la de Hap Arnold, Gruenther la de Eisenhower y Schuyler la de Gruenther.

¿Qué hará el futuro señor de la guerra en el Pentágono, donde parece haber más almirantes que alféreces y más generales que segundos tenientes? No mandará hombres, ni siquiera tendrá un secretario durante algún tiempo. Leerá informes y hará resúmenes de ellos como notas de oficina; atará papeles con cintas de colores: rojo para los urgentes, verde para los urgentísimos, amarillo para los de despacho. Figurará en una de las 232 comisiones. Preparará información y opiniones para quienes han de decidir, esperando ansiosamente el "sí" de su superior. Se esforzará por darse a conocer como "hombre que promete" y, lo mismo que en el mundo corporativo, como joven brillante. Y, como en todos los laberintos burocráticos, se guiará por el libro ("Standard Operating Procedure"), pero sabrá exactamente hasta dónde estirar su contenido para ser un hombre expedito, un operador que, en los planos inferiores, puede conseguir otro secretario para su oficina, y en los superiores puede añadir un ala más a la fuerza aérea. Tenemos que examinar ahora las actividades de los altos jefes militares en planos aún más elevados.

9

LA ASCENDENCIA MILITAR

DESDE Pearl Harbor, quienes mandan los grandes medios de violencia de que disponen los Estados Unidos han llegado a poseer una autonomía considerable, así como una gran influencia, entre sus colegas políticos y económicos. Algunos soldados profesionales han pasado de sus papeles militares a otros campos elevados de la vida norteamericana. Otros, aunque han seguido siendo soldados, han influido con sus consejos, su información y sus juicios, en las decisiones de hombres poderosos en asuntos económicos y políticos, así como en empresas educativas y científicas. Con o sin uniforme, los generales y los almirantes han intentado influir en las opiniones de la población situada en posiciones inferiores, prestando el peso de su autoridad, tanto abiertamente como a puertas cerradas, a actitudes políticas controvertibles.

En muchas de esas controversias, los señores de la guerra se han abierto camino; en otras, bloquearon acciones y decisiones de que no eran partidarios. En algunas decisiones, han tenido parte muy importante: en otras, han estado a pérdidas y ganancias. Pero en la actualidad son más poderosos que nunca en la historia de la *élite* norteamericana; tienen ahora más medios de ejercer su poder en muchas zonas de la vida norteamericana que antes eran dominios civiles; tienen más relaciones, y actúan en una nación cuya *élite* y cuya población de base han aceptado lo que sólo puede llamarse una definición militar de la realidad. Históricamente, los señores de la guerra sólo han tenido pocas e incómodas relaciones dentro de la *élite* del país; ahora ya son primos hermanos y no tardarán en ser los hermanos mayores.

1 Aunque los generales y los almirantes han intervenido cada vez más en las decisiones políticas y económicas, aún no se han desprendido de los efectos de la preparación militar que ha moldeado sus caracteres y puntos de vista. Pero en los planos superiores de

sus nuevas carreras han cambiado las condiciones de su triunfo. Al examinarlos hoy de cerca, llega a advertirse que algunos no difieren tanto de los directivos de las grandes compañías como pudo pensarse primeramente, y que otros se parecen más a políticos de una especie curiosa que a la imagen tradicional del militar.

Se ha dicho que un militar, actuando como secretario de la Defensa, por ejemplo, puede ser más efectivamente civil que un civil que, conociendo poco los asuntos y el personal militar, es fácilmente engañado por los generales y los almirantes que lo rodean. También puede creerse que el militar no tiene en política una orientación firme nueva y decisiva, y aun que, en un mundo político civil, el general carece de iniciativa y es hasta débil, por su falta de habilidad y de objetivos.'

Por otra parte, no debemos olvidar la confianza en sí mismo que inculcan la preparación y la carrera militares: quienes triunfan en las carreras militares con mucha frecuencia ganan con ello una confianza que fácilmente llevan al terreno político y económico. Al igual que los demás hombres, se muestran, desde luego, abiertos al consejo y el apoyo moral de viejos amigos que, dado el aislamiento histórico de la carrera militar, son predominantemente militares. Cualquiera que sea la causa respecto de los individuos, como grupo coherente de personas, el militar es probablemente el más competente de los que actualmente se interesan en la política nacional; ningún otro grupo ha tenido preparación en asuntos económicos, políticos y militares coordinados; ningún otro grupo ha tenido una experiencia constante en la adopción de decisiones; ningún otro grupo se asimila tan fácilmente las destrezas de otros grupos ni las emplea tan fácilmente en su propio beneficio; ningún otro grupo tiene acceso tan constante a la información mundial. Además, las definiciones militares de la realidad política y económica que ahora generalmente prevalecen entre los más civiles de los políticos no puede decirse que debiliten la confianza de los señores de la guerra, su decisión de hacer política ni su capacidad para hacerla en el seno de los círculos más elevados.

La "politización" de los altos militares que se ha venido operando en los quince años últimos es un proceso más bien intrincado: como miembros de un cuerpo profesional de oficiales, algunos militares manifiestan unos intereses creados -personales, institucionales e ideológicos- por la ampliación de todas las cosas militares. Como burócratas, algunos se muestran celosos de aropitar sus propios dominios particulares. Como hombres de poder, algunos manifiestan tendencias muy arrogantes, y otros tendencias muy astutas, a ejercer influencia, gozando como un alto valor el ejercicio del poder. Pero de ningún modo se sienten impulsados todos los militares por esos móviles.* Como tipo humano, al mi-

* "A todo jefe militar Se le inculca en el curso de su no insignificante preparación, desde el día en que ingresa en' West Point hasta el día en

litar profesional no le es inherente la busca del poder político, o, por lo menos, no es necesario apoyar el argumento en una imputación de móviles de ese tipo. Porque aun cuando no deseen el poder político, el poder de naturaleza esencialmente política les puede ser y les ha sido confiado por deficiencia de los civiles; han sido muy empleados -de buena o de mala gana- por los civiles para fines políticos.

Desde el punto de vista del político de partido, un generala un almirante bien preparado es un excelente legitimador de políticas, porque su cuidadoso empleo permite con frecuencia elevar la política "sobre política", lo cual equivale a decir sobre el debate político y en el campo de la administración, donde. corno el cstadista Dulles dijo en apoyo del general Eiscnhowcr para la presidencia, se necesitan hombres con capacidad para "tomar graves decisiones"."

Desde el punto de vista del administrador político, a los militares con frecuencia se les considera útiles porque constituyen una reserva de individuos preparados en actividades directivas, pero no abiertamente identificados con ningún interés privado. La ausencia de un verdadero Servicio Civil * que seleccione, dirija y estiinule a los hombres de carrera, aún hace más tentador recurrir a los militares.

Así, los políticos abandonan su propia tarea de discutir la política, ocultándose detrás de una supuesta pericia militar; y los administradores políticos abandonan su tarea propia de crear un.a verdadera carrera de servicio civil. De estas dos deficiencias civiles, el m ilitar p o ion a l sale g a nando asc ndicnt . Es por razones, más que por cualquier otra, por lo que la *élite* militar -cuyos individuos probablemente no son ni designados políticamente ni políticamente responsables-e- ha sido llevada a intervenir en las más altas decisiones políticas.

Una vez que entran en el campo político -gustosamente, con repugnancia o aun sin saberlo-s- son criticados, naturalmente; son políticamente discutibles y, como cualesquiera otros actores políticos, están expuestos a ataques. Aun cuando explícitamente no intervienen en la política, se ataca a los militares políticamente. En el ambiente norteamericano de desconfianza civil, el militar ha sido siempre el blanco disponible de abusos políticos. Pero la cuestión va ahora mucho más lejos que eso. En 1953, el senador

que la muerte lo hace merecedor de un entierro con honores en Arlington, que debe alejarse de todo lo que se parezca a una dccisi6n política, y que hará bien en permanecer en su lugar no admitiendo nada que tienda a apartarlo de su responsabilidad ante la autoridad civil. El almirante Leahy ha escritor 'Carecía tan por completo de toda experiencia de campafias políticas, que no sabía ni expresar una opinión. A causa de esto, el presidente (F. D. R.) me dijo en broma: BiU, politicamente está usted en la Edad Media'*l'* •

* Véase 10; El directorio político.

McCarthy, como dijo Hanson Baldwin, "intentó asumir el mando del ejército y atacó a oficiales con muchos y buenos servicios porque. " obedecían las órdenes de sus legítimos superiores".[4] Así entró, sin ningún título para ello, en la cadena de los mandos. E! alto jefe militar ve cómo esos ataques han destruido virtualmente el respeto público y la moral interna del Departamento de Estado, y teme que también su organización sea socavada. Además, como tiene poder para afectar a los asuntos económicos, puesto que dispone de una gran parte del presupuesto, está expuesto al ataque por nuevos jefes administrativos civiles que dependen de él pero que lo cocean, y al de los demagogos políticos que procuran explotar sus "errores" o le atribuyen los que no ha cometido.

Al entrar la política en el ejército, el ejército entra en la política. El militar se ha hecho y se está haciendo político por deficiencia de los civiles, de una parte, y por otra, por la crítica que ros civiles hacen de sus decisiones militares.

No dándose siempre cuenta clara de lo que realmente está ocurriendo, el militar, que cree sinceramente en su máscara de "experto", y está acostumbrado a mandar, con frecuencia reacciona a las críticas de una manera rígida. En el libro del ejército no hay Standard Operating Procedure para luchar contra un senador. Sólo parece haber dos caminos: uno, especialmente si se está en guerra, es un mando de campaña y obedecer rígidamente las órdenes, sin cuestiones políticas. En otras palabras, proceder estrictamente alo soldado, permanecer reservado y rígido en su dignidad. El otro camino está en proceder políticamente, por los clásicos procedimientos de hacer alianzas con figuras políticas y, dada su posición directiva, quizás también por algún procedimiento nuevo. Porque, mientras sigan siendo oficiales del ejército, no pueden proceder de un modo político explícita y abiertamente, en el sentido de política de partido, aunque algunos lo hayan hecho. Pero, en general, necesariamente han de actuar con cuidado y detrás de la escena: en suma, se mostrarán dispuestos a unirse a otros militares, a directivos de compañías y a individuos del directorio político del Congreso para formar camarillas pro-militares en los niveles más altos.

Tenemos que recordar también que, por virtud de su preparación y de sus experiencias, el militar profesional cree firmemente en la definición militar de la realidad del mundo, y que, en consecuencia, dados los nuevos·y enormes medios .de violencia y el nerviosismo de la diplomacia civil, están verdaderamente asustados por su país. Los de más convicciones y capacidad, se sentirán frustrados al retraerse al papel. de técnicos de la violencia estrictamente apolíticos. Además, muchos ya están demasiado altos y demasiado profundamente complicados para hacer retirada militar.

Es de acuerdo con esta situación como debemos comprender los

procedimientos políticos de los altos jefes militares, y la alta influencia que ahora empiezan a ejercer dentro de la minoría del poder de los Estados Unidos. Se supone que los militares son meros instrumentos de los políticos, pero los problemas a que han de hacer frente requieren cada vez más decisiones políticas. Tratar esas decisiones políticas como "necesidades militares" es, naturalmente, entregar la responsabilidad civil, si no la facultad de decidir, a la *élite* militar. Pero si se acepta la metafísica militar, a la cual se adhiere actualmente la minoría civil, la guerra es, por definición, la única realidad, es decir, la necesidad de nuestro tiempo.

2 Al convertirse los Estados Unidos en una gran potencia mundial, el instituto militar ha crecido y han ingresado directamente en los Círculos diplomáticos y políticos algunos de sus individuos de los escalones más elevados. El general Mark Clark, por ejemplo, que probablemente ha tenido más experiencia política mientras estuvo en servicio activo que ningún otro alto jefe militar norteamericano, "cree en lo que él llama 'sistema de compañeros', o sea en el trabajo conjunto de un político y de un militar", del cual ha dicho: "En el pasado, muchos generales norteamericanos se inclinaban a decir de la política: 'Al demonio con ella; dejemos la política para después.' Pero ya no es posible hacer esto." [5]

En 1942, el General Clark trató con Darlan y Giraud en el Norte de África; luego mandó el Octavo Ejército en Italia; más tarde fue jefe de ocupación en Austria; y, en 1952, se convirtió en Comandante de las fuerzas de Estados Unidos en el Japón nuevamente soberano, jefe del Comando de E. U. en el Lejano Oriente y Comandante de las fuerzas de las Naciones Unidas en Corea. EÍ General George C. Marshall, después de ser representante personal del Presidente en China, fue Secretario de Estado (1947-49), Secretario de Defensa (19jO-51). El Vice-Almirante Alan G. Kirk fue Embajador en Bélgica a fines de la década de los "cuarenta" y luego lo fue en Rusia. En 1947, el Secretario Delegado de Estado para las zonas ocupadas era el Mayor General John H. Hilding, que trataba "directamente con los comandos militares que controlan la ejecución de la política en Alemania, Austria, Japón y Corea"; [6] El Brigadier General Frank T. Hines fue Embajador en Panamá: y el General Walter Bedel! Srnirh fue Embajador en Rusia. El General Smith se convirtió más tarde en jefe de la Oficina Central de Inteligencia (1950-53) Y luego en Subsecretario de Estado (1953-54). Como comandante de ocupación en Alemania, estaba el general Lucius D. Clay: en Japón. el General MacArthur. Y no un diplomático} sino un antiguo Jefe de Estado Mayor del Ejército, el general J. Lawton Collins fue a la perturbada Indochina en 1954 "para poner un poco de orden" en una zona que, según afirmó "tenía esencial importancia, política y económica, para el Sudeste de Asia y el mundo libre".[7]

Por otra parte, los oficiales de alto grado han intervenido en los debates políticos, lo mismo llevando uniforme, que retirados. El General Ornar Bradley, uno de los más explícitos negadores de la influencia militar en las decisiones civiles, se ha presentado ante los comités del Congreso, así como ante públicos más vastos, como defensor de sistemas que incluían soluciones económicas y políticas así como estrictamente militares. El general Marshall, por ejemplo, expuso argumentos en contra de la resolución Wagner-Taft que favoreció el aumento de la emigración a Palestina y su futuro desarrollo como patria de los hebreos." Junto con los generales Bradley, Vandenberg, y Collins, y también con el almirante Sherman, el general Marshall defendió asimismo ante los comités del Congreso a la administración Truman contra el ataque lanzado por los republicanos a su política en el Lejano Oriente, y a la salida del general MacArthur de su jefatura allí.

El general Bradley ha pronunciado muchos discursos que fueron interpretados en su contexto, por el senador Taft y Hanson Baldwin entre otros, como relacionados con los problemas políticos que plantearon las elecciones presidenciales de 1952. "Este discurso -escribió Hanson Baldwin- contribuyó a situar al general Bradley y a los Jefes de Estado Mayor Conjunto en las camarillas políticas donde no tienen qué hacer." o El propio senador Taft, que acusó a los Jefes del Estado Mayor Conjunto de hallarse bajo el dominio de la administración política, sirviendo de eco a sus fines políticos en vez de limitarse a dar consejos técnicos, tuvo el apoyo del general Albert Wedemeyer, y del general MacArthur. Otro general, Bonner Fellers, formó parte del Comité Nacional Republicano.

En las elecciones de 1952, el general MacArthur, violando de modo directo la Regla 600-10 del Ejército de los Estados Unidos, atacó en sus discursos públicos la administración legalmente elegida, pronunció la alocución clave en la convención republicana y manifestó claramente que era candidato a la Presidencia. Pero otro general, Eisenhower, que tampoco estaba retirado, ganó la elección. Ambos generales y lo que podríamos llamar sus métodos políticos fueron apoyados por otros militares. No hay duda: ahora tenemos generales republicanos y generales demócratas. Hay también, como se sabe, oficiales en favor y en contra de determinados senadores - como McGarthy- y que, desde sus puestos de mando se inclinan de un lado o de otro, relevándolo u ocultándolo.

En 1954, un grupo destacado de ilustres militares –a la cabeza del cual estaban el teniente general retirado George E. Stratemeyer y el contralmirante, también retirado, John G. Crommelin, como Jefe de Estado Mayor- ofrecieron sus nombres en un esfuerzo por reunir diez millones de firmas que avalaran una petición de McCarthy.l0 Esto sucedió en el auge de la influencia militar, cuando aún no se habían olvidado las palabras del Viejo Soldado MacArthur: "Nosotros los militares obedeceremos siempre. Pero. si esta

nación ha de sobrevivir, deberemos confiar en el soldado cuando nuestros estadistas no logren conservar la paz" (1953). "Observo que ahora rige un nuevo concepto, desconocido hasta hoy y peligroso, según el cual los miembros de nuestras fuerzas armadas deben acatamiento y lealtad a los que ejercen temporalmente la autoridad ejecutiva en el Gobierno, más bien que al país y .a la Constituci6n que juraron defender. Nada podría ser más peligroso" (1951).[11]

Pero existe un tipo de influencia militar más compleja, y tal vez más importante que la aceptación manifiestaete papeles políticos, que el consejo privado, o los discursos públioos. hay militares de alto rango que han sido aceptados por otros miembros de la minoría política y econ6mica, y por amplios sectores del público, como autoridades en cuestiones que rebasan grandemente lo que se ha considerado en el curso de la historia como incumbencia del militar.

Desde el año 40, la hostilidad tradicional del Congreso hacia los militares se ha convertido en una especie de sumisi6n "confiada y amistosa". No hay testigo --exceptuando, naturalmente, a J. Edgar Hoover- al que los senadores traten con más deferencia que al militar de alto grado "Lo mismo con lo que hizo que con 10 que se neg6 a hacer -leemos en un informe oficial'del gobierno— el Congreso, en época de guerra, cooperó de un modo constante y casi sin discutir con las sugerencias y las peticiones del Jefe de Estado Mayor." [12] Y en la estrategia de la coalición, aunque el Presidente y el Primer Ministro decidían, sus decisiones eran siempre las que había aprobado el alto mando militar, escogidas entre las alternativas presentadas por éste.

Según la Constituci6n, el Congreso se encarga de sostener y gobernar las fuerzas armadas del país. En tiempos de paz, antes de la Segunda Guerra Mundial, los políticos profesionales discutían en el Congreso los detalles de la vida militar con los jefes militares, y decidían por ellos, debatiendo estrategias e incluso determinando tácticas. Durante la Segunda Guerra, los miembros del Congreso votaron cuestiones como el Proyecto Manhattan, sin tener la menor idea de su existencia en el presupuesto militar y, cuando -gracias a ciertos rumores- el senador Truman sospechó que sucedía algo grave, una palabra del Secretario de Guerra bastó para interrumpir las investigaciones. En el período de la posguerra, lo cierto es que el Congreso no ha tenido ocasión de obtener informes veraces sobre asuntos militares, y también careció de capacidad y tiempo para estudiarlos. !rassurecQnocida "seguridad" y "'autoridad" como expertos., el papel político desempeñado por los altos jefes militares en decisiones políticas y económícas de importancia primordial, ha crecido mucho. Y debe insistirse en que ha sido ampliado, más aún o casi tanto a causa de las deficiencias políticas civiles —tal vez necesariamente, en vista de la organización y el personal que integra el Congreso que por una usurpación militar.[13]

3 Ningún sector del poder ha sentido más la ínñuencía de losamos del ejército y de sus metafísicas militares que el. de la política extranjera y las relaciones internacionales, En dichas zonas, la ascendencia militar ha coincidido con otras fuerzas que han estado supliendo la decadencia de la diplomacia civil como arte, y del servicio civil diplomático como grupo de personalcompetente organizado.. La ascen.dencia militar y la decadencia de la diplomacia surgieron precisamente cuando, por pnmera vez en la hiStoria de los Estados Unidos, el núcleo de las decisiones nacionales más importantes incluye problemas internacionales cada vez más relacionados con todas las soluciones de grandes consecuencias. Al ser aceptadas por la minoría ciertas definiciones militares referentes a la realidad mundial, el diplomático profesional, tal como lo hemos conocido o imaginado, perdi6 toda eficacia en los círculos más elevados.

Antaño se consideraba la guerra como una cuestión para soldados, y las relaciones internacionales como cosa propia de díplomáticos, Pero ahora que .Ia guerra se ha hecho por lo visto total y permanente, el libre deporte de los reyes se ha convertido en negocio obligatorio e intestino del pueblo, y los códigos diplomátic()s de. honor entre naciones se han derrumbado. La paz no es ya cosa seria: sólo la guerra lo es. Cada hombre y cada nación son amigos o enemigos, y la idea de'enemistades mecánica, general y carece de pasión auténtica. Cuando casi todas las negociaciones encaminadas a obtener un acuerdo.p'acífico se consideran como un "apaciguamiento", si no como traícién, el papel activo del diplomático carece de significado; pues la diplomacia es sólo un preludio a la guerra o un intervalo entre guerra, y entonces el diplomático es sustituido por el señor de la guerra.

Para entender lo ocurrido. expondremos tres hechos referentes a la diplomacia y a los diplomáticos de los Estados Unidos: la relativa deficiencia del servicio diplomático profesional; el aumento de dicha deficiencia a causa de las medidas de "investigaci6n" y "seguridad"; y la influencia de las metafísicas militares sobre los que desempeñan dicho servicio.

l. La "diplomacia" sólo puede funcionar en aquellos ambientes en los que se mezclan delicados matices de la vida social y la intención política —esa diplomacia que es a la vez función política y arte social. Parece que dicho arte exigía esas aptitudes sociales generalmente adquiridas por personas que perteneclan a las clases altas o que adoptaban su modo de vida. Y el diplomático de carrera ha sido representativo de las clases más ricas.*

* Esto se garantizó mediante el sistema de pagar a los diplomáticos sueldos tan bajos que no les era posible vivir en el extranjero si no tenían rentas propias, y dadas las obligaciones sociales que impone la vida diplomática, es casi imposible subsistir con el.sueldo de embajador en ninguna

Pero hasta 1930, la *carrera* en el servicio exterior, no conducía al puesto de embajador.* De los ochenta y seis hombres que fueron embajadores americanos entre 1893 y 1930, sólo la cuarta parte ocupó cargos en el servicio exterior antes de su nombramiento como embajadores. "El embajador británico - ha observado D. A. Hartman- representa la fase final de una carrera dentro del Servicio Exterior, mientras que una embajada es para un norteamericano poco más que un episodio tardío en su vida de hombre de negocios, de político o abogado." [16]

Durante el largo período en que los demócratas disfrutaron del poder, se desarrolló una especie de carrera, en la que ingresaron las clases altas, principalmente. De los treinta y dos embajadores y ministros de primera categoría de 1942, la mitad eran graduados de escuelas preparatorias particulares frecuentadas por los hijos de los 400 metropolitanos; y de los ciento dieciocho primeros funcionarios del Servicio Exterior, cincuenta y uno procedían de Harvard, Princeton o Yale."

Cuando los republicanos subieron-al poder en 1953, había 1,305 funcionarios en el Servicio Exterior (con un total de 19,405 en el Departamento de Estado) repartidos entre las setenta y dos misiones diplomáticas y las ciento noventa y ocho oficinas consulares de los Estados Unidos." Cuarenta de los setenta y dos jefes de misión en el extranjero habían sido diplomáticos de carrera "cuyos nombramientos para ciertos cargos fueron tal vez hechos por el Presidente, pero cuya situación en la diplomacia no es afectada por los cambios de gobierno".[19] Los hombres de la carrera tenían dos alternativas: podían retirarse o renunciar a sus puestos y quedar disponibles para ocupar otros en la nueva administración.

de las capitales importantes del mundo. Al empezar la década de 1940-1950, se calculaba que a un embajador en un puesto importante le costaba de 75,000 a 100,000 dólares al año recibir en la Embajada de acuerdo con su categoría; el sueldo oficial más elevado de un embajador es solamente de 25,000.[14]

* Ninguno de los 18 embajadores más importantes de 1899 podía considerarse como un "hombre de carrera" en el sentido de que hubiera pasado la mayor parte de su existencia trabajando para el Servicio Exterior. Diez de ellos no habían ocupado ningún puesto diplomático antes de ser embajadores; y otros seis sólo llevaban en el servicio nueve años antes de 1899. Únicamente dos iniciaron su servicio diplomático más de una década antes: Osear S. Straus, embajador en Turquía, y Andrew D. White, embajador en Alemania. Parece que la mayoría de estos embajadores recibieron sus puestos como recompensa por su lealtad al partido: once fueron activos en política, y alrededor de la mitad de éstos, compatiblemente con sus carreras como abogados. Había un profesor y un periodista; y los cinco restantes eran hombres de negocios, alternándolos a menudo con la carrera de derecho. Como grupo, 101 embajadores de 1899 procedían de familias acomodadas, con frecuencia muy ricas; se educaron en los mejores colegios de Estados UnidOl y Europa —seis se graduaron en Colegios de la Ivy League— Y ocuparon lugares eminentes en los negocios o la política.[15]

.Ahora parece que la carrera diplomática que conduce a las ero-bajadas quedó más sólidamente establecida..ya que diecinueve de los veinticinco embajadores importantes nombrados por el Presídente Eisenhower, eran hombres de carrera, Pero debe también advertirse que en 1953 un hombre de negocios, un abogado o un poltíco emmente no consideraban como un honor eLser nombrados embajadores en los países, por lo.común pequeños, en.donde servían casi todos estos hombres de carrera.so Sin embargo, más tarde, el Presidente empezó a nombrar políticos y ayudantes políticos fracasados para los países reservados hasta entonces a los diplomáticos de carrera. Así, en Madrid, John D. Lodge -derrotado como gobernador de Connecticut- sustituyó al veterano diplomático James C. Dunn. En Libia, John L. Tappin -experto esquiador y jefe de un grupo de "Ciudadanos en favor de Eisenhower"- reemplazó al diplomático de carrera Henry S. Villard." En los puestos diplomáticos más codiciados representaban a nuestro país banqueros millonarios; miembros, parientes y consejeros de las familias más ricas; abogados de importantes entidades corporativas y esposos de famosas herederas.

11. Incluso antes del cambio de administración, la moral y la competencia de la carrera diplomática había sufrido un rudo golpe asestado por las investigaciones y la expulsión de personal. Entonces el colaborador de McCarthy, Scott McLead, pasó del FBI a la jefatura de las secciones de seguridad y personal, en el Departamento de Estado. Mr. McLead, que "cree que 'la seguridad' es un criterio básico en la diplomacia", ha dicho que después de estudiar todas las otras aptitudes, se pregunta: "¿Me gustaría tenerlo conmigo detrás de un árbol durante un tiroteo? Pensando así se encuentran normas bastante elevadas. Y esto es lo que hago en esas investigaciones." [22] Había muchísimos hombres que "no encajarían detrás de un árbol" con el policía McLeod, y entre los funcionarios diplomáticos que aún conservaban sus puestos cundió la idea de que "no era prudente comunicar a Washington la verdad acerca de un asunto extranjero, cuando dicha verdad no coincidía con los prejuicios de la gente de Washington".*23

Siguiendo una larga lista de hombres ya despedidos por razo-

* Claro que esto no era un rasgo enteramente inédito del *Foreign Service* (Servicio Exterior): "la base de todos los informes del Servicio en China en los años críticos era que, en el inevitable encuentro entre los comunistas chinos y Chiang Kai-shek, Cbiang perdería. La exactitud del juicio no ha redundado ni individual ni colectivamente en favor del Servicio. China se ha hecho comunista. En cierto modo se consideró responsables a los miembros del Servicio en China. Por lo tanto, éste ya no existe. De los veintidós funcionarios que ingresaron en él antes de estallar la Segunda Guerra Mundial, en 1952 sólo se utilizaban aún dos en el Departamento de Estado de Washington··· casi todos los demás servían aún al gobierno americano, pero no··· donde su gran conocimiento de China COn la que combatíamos desesperadamente en Korea, hubiera sido útil".[24]

nes de "lealtad", en el otoño de 1954, un diplomático de carrera con veintitrés años de servicio en su haber, John Paton Davies, fue separado, no por falta de "lealtad" sino por "falta de criterio, discreción y seguridad"; sus opiniones de diez años antes sobre la política China, no coincidían con la política gubernamental del momento;" Los comentarios de los diplomáticos de carrera a este propósito revelaron su estado de ánimo. Un miembro reciente del Personal de Planeación Político del Departamento de Estado escribió: "Esperamos que el público americano comprenda al fin que la palabra 'seguridad' ha pasado a ser un eufemismo. Disimula la tendencia política primitiva de los últimos cinco años a eliminar toda distinción intelectual y moral de los servicios del Gobierno, formándolo, en cambio, con buenos compañeros políticos a los que no pueda reprochárseles su superioridad. Por ejemplo, en el Servicio Exterior reorganizado, las condiciones de admisión se están rebajando claramente. Es como si el ideal fuera ahora la mediocridad de los tontos." [26] George Kennan, diplomático veterano y notable conocedor de los asuntos extranjeros, ha aconsejado a una promoción de estudiantes de Princeton, que no escojan la diplomacia como carrera. En otras palabras: "la moral del Departamento de Estado se halla tan por los suelos que sus mejores hombres huyen de él y aconsejan a otros que hagan lo mismo";"

111. .Claro que, durante muchos años, los agregados militares han ocupado sus puestos en el extranjero, donde se supone que ayudan al embajador y son a la vez un enlace en el servicio de información; pero "muchos de ellos, en la posguerra, han considerado el Servicio diplomático y el Departamento. de Estado con un desdén manifiesto, haciéndose virtualmente independientes de los embajadores bajo cuya dirección deben trabajar"."

Sin embargo, el problema rebasa con mucho esa tensión de orden inferior. Como ya hemos visto, los militares han sido ernba-

* En abril de 1954, el ejército prohibió a los oficiales en el extranjero que escribieran diarios, después de que el mundo descubrió que el mariscal de campo Grow, agregado militar en Moscú, tenía un diario en el que aconsejaba la guerra contra la Unión Soviética y manifestaba su antipatía poi el embajador y sus relaciones. Mientras visitaba Franefort en Alemania, dejó el diario en un cuarto de hotel, donde se lo robaron para sacar copias fotostáticas, y devolvérselo luego. La Unión Soviética hizo propaganda. El general, indudablemente poco apto para un trabajo de espionaje, es quizá menos censurable que el "sistema de despojos" de la organización de espionaje del ejército que lo colocó en Moscú. El general Grow 110 es único en su incompetencia. El puesto de agregado más importante en el período de la posguerra fue desempeñado por un general Iron Mike O'Daniel, cuyo método de lucha a dos puños, parecía a veces su única recomendación. Dos agregados en Europa occidental después de la guerra "se hicieron famosos, uno por su sociabilidad, el otro por vender en el mercado negro la ropa que le sobraba". Otro general jefe de los 02 durante la guerra, fue llamado de Londres para responder de acusaciones de mercado negro."

jadores así como enviados especiales. En muchas de las decisiones "internacionales de gran importancia se ha dejado de lado a los diplomáticos profesionales, y los asuntos han sido resueltos por camarillas de militares de altas graduaciones y el personal político. En los acuerdos de defensa firmados por los Estados Unidos y España en septiembre de 1953, lo mismo que al disponer en 1945 y 1946 de las islas del Pacífico occidental capturadas a los japoneses, los militares establecieron normas diplomáticas sin o contra el consejo de los profesionales.f" El tratado dc paz japonés no fue hecho por diplomáticos, sino por generales; no se ha firmado tratado de paz con Alemania: sólo ha habido alianzas y acuerdos entre ejércitos. En Panmunjom el fin de la guerra coreana fue "negociado" no por un diplomático sino por un general de cuello *sport* y sin corbata. "Los servicios norteamericanos -escribe el *Economist* de Londres- han implantado con éxito la idea de que existen factores puramente militares y que las cuestiones referentes a ellos no pueden ser asesoradas de modo idóneo por un civil. La teoría y la experiencia británicas rechazan ambas proposiciones. . ."[30]

Así, el almirante Radford, que dijo a un Comité del Congreso que había que destruir a la China Roja aunque para ello fuese necesaria una guerra de cincuenta años, discutió, como presidente del Estado Mayor Conjunto, el uso de 500 aviones para lanzar bombas-A tácticas sobre las tropas de Vietmin antes de la caída de Dien Bien Fu. Y se nos ha dicho en fuentes oficiosas que si China daba la cara se le arrojarían bombas atómicas." Esta situación política fue calificada por él de asunto militar, y como tal defendida en voz tan alta como la de sus jefes civiles, el Secretario de la Defensa y el Secretario de Estado. En agosto de 1954, el General Mark Clark declaró públicamente que Rusia debía ser expulsada de las Naciones Unidas, interrumpiéndose las relaciones diplomáticas con dicho país. El general Eisenhower, entonces Presidente, no estuvo de acuerdo con su íntimo amigo, pero esto no impidió al General James A. Van Fleet el suscribir en público el parecer del General Clark.:" No es que esto tuviera demasiada importancia, pues ya es frecuente dejar de lado a la ONU en decisiones y cónclaves trascendentales. La ONU no organizó la conferencia de Ginebra; la ONU no tomó en consideración la actuación de los Estados Unidos en Guatemala." El arrinconamiento de la ONU en los conflictos más importantes de Oriente-Occidentc y su debilitamiento político general constituyen uno de los aspectos de la decadencia de la diplomacia en el Período de la posguerra. El otro aspecto consiste en el predominio de lo militar, en lo que se refiere al personal y a la metafísica.

La diplomacia no ha sido nunca cultivada con éxito en los Etsados Unidos como arte por profesionales capaces y bien adiestrados, y los que se han consagrado a ella no han podido aspirar

a los primeros puestos diplomáticos disponibles, porque éstos se otorgaron, en gran parte, de acuerdo con los dictados de la política y de los negocios. Lo mismo el cuerpo diplomático profesional que los Estados Unidos han llegado a poseer, como las posibilidades de formar dicho cuerpo en el porvenir, se han visto saboteados por las investigaciones y los despidos recientes. Y, mientras tanto, los militares se han movido y Se están moviendo en los círculos diplomáticos más altos.

4 Hace ya mucho tiempo, claro está, que los militares tienen influencia en el terreno económico. El Cuerpo de Ingenieros -que es históricamente la minoría selecta de West Point- ha dirigido en tiempos de paz las obras fluviales y portuarias. Los intereses económicos locales y parlamentarios no han dejado de vislumbrar las posibilidades partidistas, ni la perspectiva de que el Cuerpo no apruebe los planes de la Oficina de Reclamación para el desarrollo de los valles en vista de múltiples fines. "Realmente -nos dice Arthur Maass al discutir 'la camarilla a la que no se puede tumbar'- hasta 1925, el Cuerpo gastó el 12 por ciento del presupuesto total ordinario del gobierno." [34]

Pero ahora la relación económica del instituto militar se haUa en una escala cuantitativamente distinta.* El presupuesto nacional ha aumentado y, dentro de él, el porcentaje gastado por y para fines militares. Desde poco antes de la Segunda Guerra Mundial, el porcentaje no ha bajado nunca del 30%, y ha llegado a un término medio de más del 50 % del presupuesto total del gobierno. En realidad, dos de cada tres dólares del presupuesto anunciado en 1955 fueron al renglón de la seguridad pública." y lo mismo que se ha ampliado el papel del gobierno en el campo económico, ha crecido el del militar en el gobierno.

Deberíamos tener siempre en cuenta lo reciente de la influencia militar. Durante la Primera Guerra Mundial los militares sólo penetraron temporalmente en los más altos círculos económicos y políticos, para la "emergencia"; y hasta la Segunda Guerra Mundial no intervinieron en dichos sectores de una manera verdaderamente decisiva. Dada la índole de las guerras modernas, tuvieron que intervenir quisieran o no, lo mismo que se vieron obligados a pedir la colaboración en asuntos militares, de los hombres que ejercían el poder económico. Pues si los elementos militares no intervenían en las decisiones de las empresas, no podían estar seguros de que se pusieran en práctica sus planes y si los caudillos de la riqueza corporativa no sabían algo de los planes bélicos, era imposible que organizaran la producción de guerra.

* Entre 1789 y 1917, el gobierno de los E.U. gastó unos 29 mil quinientos millones de dólares; pero sólo en el año fiscal de 1952 el departamento militar se vio asignar 40 mil millones. En 1913, el costo del instituto militar fue de 2.25 *per capita:* en 1952 fue casi de 250 dólares,"

Así, los generales aconsejaban a los presidentes corporativos y éstos, a su vez, asesoraban a los generales. "La primera medida que tomé al ser nombrado Jefe de Artillería, el 1º de junio de 1942 -ha dicho el Teniente General H. Campbell, Jr.- fue establecer un personal consultivo compuesto por cuatro líderes del mundo industrial y de los negocios, bien familiarizados con todas las fases de la producción en masa." [31]

En el curso de la Segunda Guerra Mundial, la unión de la economía corporativa y de la burocracia militar llegó al grado que presenta ahora. La *escala* misma de los "servicios de suministro" tenía que ser decisiva económicamente: "Los Servicios de Suministro - observó la revista *Fortune,* en 1942- pueden compararse a una compañía accionista de no exiguas proporciones. De hecho - debiendo invertir este año unos 32 mil millones, o sea el 42 % del gasto bélico total de los Estados Unidos- esto da a la U. S. Steel el aspecto de un vuelo a ciegas, al A. T. Y al T. el de un conmutador de algún hotel campestre y a la RFC de Jesse Jones o a cualquier otro organismo del gobierno el de Trabajo sin provecho de un pueblecito. Y en todo Washington apenas queda una puerta -- desde la Junta de Municiones de Harry Hopkins para abajo - donde el general Somervell y sus secuaces no hayan ido a pedir limosna, préstamos o a robar." [38] La propia *organización* de la economía bélica contribuyó a que el interés y la política se mezclasen entre los jefes económicos y militares: "El Jefe de Artillería tiene un personal consultivo integrado por Bernard M. Baruch, Lewis H. Brown de la Johns-Manville Corp., K. T. Keller de la Chrysler Corp., y Benjamín Fairless de la United States Steel Corp. Los contratos de artillería son concedidos por cuatro sectores principales. El director de cada uno. " está ayudado por un grupo consultivo industrial, compuesto de representantes de los principales productores de armas que corresponden a ese sector," [39]

La organización militar y las corporaciones estaban, naturalmente, bajo el control oficial de los políticos civiles. Corno gerentes de la entidad corporativa más grande de América, "los militares tenían un consejo de directores.,. el Presidente, los Secretarios de cada servicio, los hombres pertenecientes a los comités de asuntos militares del Congreso. Sin embargo, muchos de los miembros de dicho consejo, por ejemplo, los miembros del Congreso, no pueden hacer mucho más que manifestar la confianza general, o la falta' de ella, en la gerencia. Incluso los directores de mayor influencia, el Presidente y el Secretario de la Defensa, sólo pueden discutir con quienes manejan la empresa como un hombre de la calle discute con profesionales -relación muy distinta a la que existe entre el Consejo y la gerencia, dentro de la industria"."

La fusión de las entidades corporativas y las entidades militares se reveló de manera muy espectacular en su acuerdo sobre

el tiempo y las normas de la "reconversión". Los militares podían perder su fuerza; las entidades corporativas no producirían ya de acuerdo con sus magníficos contratos; la reconversión, de no llevarse a cabo cuidadosamente, podría trastornar los patrones de monopolio prevalentes antes de iniciarse la producción bélica. Los generales y los ejecutivos de un dólar al año se preocuparon de que esto no sucediera."

Después de la Segunda Guerra Mundial, las demandas militares siguieron modelando y guiando la economía corporativa.)'or lo tanto, no es sorprendente que durante la última década, muchos generales y almirantes se hayan convertido, en vez de jubilarse, en miembros de juntas directivas.* .

Es difícil no suponer que los señores de la guerra, al trocar la fama por la fortuna, son más útiles a los ejecutivos de las corporaciones por sus conocimientos militares y por su familiaridad con las normas y modos de este sector, que por lo que puedan saber en el campo de las finanzas y de la industria. En vista de los importantes contratos que firman los militares con las entidades

* El general Lucius D. Clay, que mandó tropas en Alemania y entró luego en el campo político como comandante de las fuerzas de ocupación es ahora presidente del Consejo de Administración de la Continental Can Company. El general James H. Doolittle, jefe de la 8ª Fuerza Aérea poco antes de que se rindiese Japón, es hoy vicepresidente de la Shell Oil. El general Ornar N. Bradley que mandó el grupo 12 del ejército ante Berlín, ascendiendo luego, fue después presidente de la junta de administración de los Laboratorios de Investigación Bulova; en febrero de 1955 el presidente Bradley permitió que se utilizara su nombre "General del Ejército Ornar N. Bradley" en un anuncio a toda página apoyando, por razones de necesidad militar, la nueva tarifa impuesta a la importación de relojes suizos. El general Douglas MacArthur, general político en Japón y Corea, es ahora presidente del Consejo de administración de la Remington Rand, Inc. El general Albert C. Wedemeyer, comandante de las fuerzas de los Estados Unidos en China, es hoy vicepresidente de la AVCO Corporation. El almIrante Ben MoreH es presidente de la Jones & Laughlin Steel Corp. El general Jacob Evers es consejero técnico de la Fairchild Aircraft Corp. El general Ira Eaker es vicepresidente de la Hughes Tool Co. El general Brehon Somervel1, encargado en un tiempo del abastecimiento del ejército, fue, antes de morir en 1955, presidente de la Koppers Co. El almirante Alan G. Kirk, después de servir como embajador en Rusia, fue presidente y funcionario ejecutivo de Mercast, Inc., que se especializa en metalurgia .de alta precisión. El general Leslie R. Groves, cabeza del Manhattan ProJect, es ahora uno de los vicepresidentes de la Remington Rand encargados de las investigaciones avanzadas; el general E. R. Quesada, de las pruebas de la bomba H, es vicepresidente de la Lockheed Aircraft Corporation; el general Walter Bedell Smith ocupa el puesto de vicepresidente en el Consejo directivo de la American Machine & Foundry Company; el Jefe del Estado Mayor del Ejército, general Matthew B. Ridgway, que renunció por lo visto a encabezar la invasión automotriz de la Argentina por Kaiser, es presidente de la Junta directiva del Mellon Institute of Industrial Research."

privadas, podemos comprender por qué los periodistas de las fuentes económicas declaran: "McNarney conoce el mejor cliente de Convair, el Pentágono, como nadie -hecho que sabe de sobra su amigo, Floyd Odlum, Presidente de la Convair." y "en los círculos de los negocios ha surgido esta consigna: Búscate un general. ¿Qué rama del gobierno es la que gasta más dinero? La militar. ¿Quién es más experto en expedientes oficinescos?, ¿un general o un almirante? Así que háganlo Presidente de la Junta".43

El creciente intercambio de personal entre el campo militar y el corporativo, tiene, sin embargo, más importancia como clave de un hecho estructural en los Estados Unidos, que como método fácil para manejar los contratos bélicos. Tras esta sustitución en las alturas y tras el aumento en el presupuesto militar sobre el que se apoya, está el gran cambio estructural del capitalismo norteamericano moderno hacia una economía bélica permanente.

En el curso de una sola generación, los Estados Unidos se han convertido en la primera sociedad industrial del mundo, y al mismo tiempo en uno de los primeros Estados militares. Claro que los militares más jóvenes se están desarrollando en el ambiente de la alianza económica militar; pero más aún; están siendo educados intensiva y explícitamente para mantenerla. "El Colegio Industrial de las Fuerzas Armadas" que enseña las relaciones entre la guerra y la economía, se encuentra hoy en la cima del sistema educativo militar.v

Al liberal optimista del siglo XIX todo esto le parecería un hecho sumamente paradójico. En aquel tiempo, casi todos los representantes del liberalismo suponían que el desarrollo del industrialismo relegaría pronto el militarismo a un papel muy secundario en los asuntos modernos. Bajo los cánones amables de la sociedad mdustrial, la violencia heroica del estado militar desaparecería. ¿y no revelaban esto el auge del industrialismo y la larga era pacífica del XIX? Pero la clásica esperanza liberal de hombres Como Herbert Spencer resultó errónea. La tendencia del SIglo XX ha revelado que a medida que la economía se ha concentrado e incorporado en grandes jerarquías, el poder militar ha crecido hasta ser un factor decisivo en la formación de toda la estructura económica; y, por otra parte, lo económico y lo militar se han fusionado en sus estructuras, ya que la economía se ha convertido, al parecer, en una economia bélica permanente; y los hombres de la milicia y sus métodos han penetrado cada vez más en la economía corporativa.*

. "Lo que los altos funcionarios temen más que una guerra sin fm en Corea -informó Arthur Krock en abril de 1953- es la paz. " La visión de una paz que podría inducir al mundo a aflo-

* Para una discusi6n más completa de estas tendencias, véase más adelante 12: La élite del poder.

jar su tensión y derribar el costoso edificio de la seguridad colectiva en Europa occidental, mientras los soviéticos sostenían y aumentaban el poderío militar, es suficiente para provocar dudas en los gobernantes. Y la venta de acciones que siguió a las repentinas gestiones conciliadoras del Kremlin apoya la tesis de que, en este país, la prosperidad inmediata se halla ligada a una economía de guerra y sugiere graves problemas económicos que pueden surgir en el frente doméstico." [45]

5 El desarrollo técnico y científico, fundado antaño en la economía, se ha ido convirtiendo en parte cada vez mayor del orden militar, que es ahora el primer Mecenas y director de las investígaciones científicas, y tan importante, si se mide en dólares, corno todas las otras instituciones americanas de investigación, puestas juntas. Desde la Segunda Guerra Mundial, la tendencia general de la investigación puramente científica ha sido señalada por las consideraciones militares; sus mayores inversiones proceden del fondo bélico, y son muy pocos los hombres consagrados a la investigación científica fundamental que no trabajan bajo la dirección militar.

Los Estados Unidos no han dado nunca la pauta en la investigación básica, la que ha importado siempre de Europa. Precisamente antes de la Segunda Guerra Mundial, se gastaron unos cuarenta millones de dólares -en general procedentes de la industria- en investigaciones científicas fundamentales; pero se aplicaron 227 millones a la investigación aplicada y "el desarrollo de la producción y la ingeniería't.:" Durante le Segunda Guerra Mundial, los científicos puros estuvieron muy ocupados, pero no en investigaciones básicas. El programa atómico, cuando fue adoptado por el gobierno, era ya, en su mayor parte, un problema de ingeniería. Pero dichos desarrollos tecnológicos, hicieron ver claramente que las naciones emprendían una carrera de armamentos y científica, a la vez. A falta de métodos políticos en el campa de la ciencia, el ejército primero, y después la marina empezaron a trasladarse al sector de la dirección científica, lo mismo pura que aplicada. Estimularon esta usurpación los dirigentes corporativos que preferían el control militar al control civil en los esfuerzos científicos gubernamentales, por miedo a los puntos de vista "ideológicos" de los civiles respecto a cuestiones como las de las patentes.

En 1954, el gobierno gastaba alrededor de dos mil millones de dólares en la investigación (veinte veces más que en la preguerra) ; y el 85 por ciento de dicha suma se aplicaba a la "seguridad nacional".[47] En la industria privada y en las universidades más importantes la ciencia pura recibe sobre todo el apoyo militar. De hecho, algunos de estos centros docentes son ramas financieras del ejército, que reciben de éste tres o cuatro veces más dinero que de todas las otras fuentes juntas. Durante la guerra, cuatro instítu-

ciones docentes de primera categoría recibieron un total superior a los 20 millones de dólares en contratos para la investigación -sin incluir las investigaciones atómicas respecto a las cuales no disponemos de cifras exactas.

La tendencia general a militarizar la ciencia siguió prevaleciendo en la época de paz. Este hecho ha causado, como dijo claramente la National Science Foundation, el relativo descuido de la "ciencia fundamental". Del presupuesto científico de dos mil millones en 1955, sólo 120 millones (el 6 por ciento) se aplicaron a la investigación básica, pero como ya hemos dicho, el 85% se destinó a la tecnología militar.[48]

El síntoma que revela de un modo más dramático la ascendencia militar en el mundo científico, es el ambiente de inquietud producido por lo que los militares llaman el "sistema de riesgos". En octubre de 1954 la situación había llegado a tal extremo que el Dr. Vannevar Bush -Jefe de la Oficina de Investigación y Desarrollo Científicos en la Segunda Guerra Mundial- creyó necesario afirmar llanamente que el mundo científico estaba "desmoralizado". "No habrá huelgas... - dijo - pero los hombres de ciencia actuales están deprimidos y desanimados; creen que se les está dejando al margen; y es verdad." [49] Y en aquella atmósfera de desconfianza un científico como Albert Einstein afirmó en público: "Si yo volviera a ser joven y tuviera que buscar un modo de vida, no trataría de ser hombre de ciencia, ni erudito, ni profesor. Preferiría más bien ser plomero o buhonero, con la esperanza de disfrutar de ese mínimo grado de independencia que aún puede existir en las circunstancias actuales." [50]

Aunque tal vez haya en los Estados Unidos 600,000 ingenieros y científicos, sólo unos 125,000 de ellos se consagran a la investigación, y entre éstos quizá 75,000 trabajan para la industria en su búsqueda de nuevos productos comerciales, mientras que 40,000 se dedican a la ingeniería aplicada. Sólo hay 10,000 hombres de ciencia que prosiguen la investigación fundamental en todas las ramas y los que están bien informados aseguran que los creadores de primera categoría no pasan de uno o dos mil.[51]

Estos altos círculos son los que se han visto envueltos en la política de las decisiones militares, y en la militarización de la vida política. En los últimos quince años se han visto sumergidos en el vacío de los estudios teóricos militares, en donde la estrategia y la política son una sola cosa. Se trata de un vacío porque, históricamente — como ha observado Theodore H. White- los señores de la guerra norteamericanos no se han ocupado de él, estando más interesados por la técnica que por la teoría. En consecuencia, y como parte de la influencia militar, los señores de la guerra sienten la necesidad de una teoría, de la militarización de la ciencia, y de la actual "desmoralización" del científico a favor de los jefes bélicos.[52]

En las instituciones docentes, la enseñanza se ha unido con el

adiestramiento de hombres que desempeñan un papel determinado en todos los campos de la sociedad moderna. El militar, además de sus propias escuelas, utilizó y utiliza cada vez más, las facilidades pedagógicas que ofrecen las instituciones educativas públicas y privadas.* En 1953, casi el 40 % de los estudiantes varones de 372 colegios y universidades estaban matriculados en cursos para la educación de oficiales del ejército, la marina o las fuerzas aéreas. Las instituciones para la enseñanza de las artes liberales, dedicaban el 16 % de su programa a los cursos militares. Y en toda la nación uno de cada cinco estudiantes estaba en entidades de la ROTC, proporción sin precedentes en un año de paz oficial.[53]

Durante la Segunda Guerra Mundial los militares empezaron a utilizar las escuelas y universidades para la educación especializada y el adiestramiento militar de los estudiantes en cursos intensivos. y la enseñanza especializada así como los cargados programas de investigación, siguieron dándose después de la guerra.

Hoy día hay muchos colegios y universidades ávidos de establecer programas de enseñanza e investigación militar. Esto les da prestigio y provechos económicos. Por otra parte, la lista de militares que, sin preparación pedagógica especial, han llegado a directores de escuelas y a otros puestos educativos, es impresionante. Claro que el general Eisenhower, camino de la Presidencia, fue rector de la Columbia así como miembro de la Comisión política de la Asociación Educativa Nacional. E incluso una encuesta rápida nos señala una docena de militares que ocupan puestos docentes.**

* Durante la Guerra Civil se establecieron en varios Estados, valiéndose de concesiones de tierras, Colegios que incluían en sus programas una educación militar. En algunos de ellos, entre dicha guerra y la primera Guerra Mundial, esta educación fue voluntaria; en otros se hizo obligatoria durante varios períodos de la carrera escolar. En 1916, el Departamento de Guerra estandarizó la educación militar haciéndola obligatoria en los dos primeros años para dichos colegios. Pero, en 1923, la legislatura de Wisconsin discutió con éxito estas disposiciones para su Universidad, y otras varias escuelas siguieron su ejemplo. Durante la Primera Guerra Mundial, se establecieron unidades del Cuerpo de adiestramiento para Oficiales de la Reserva en varios colegios. Estos programas del ROTC se han ampliado a colegios y universidades. Claro que una educación militar unrversal -insistentemente estimulada por los militares- significaría adiestrar a todos los muchachos en ciencias militares y actitudes adecuadas durante un período que durara la mitad pero doblemente intenso que un curso escolar de cuatro años.

** Por ejemplo, el contralmirante Herbert J. Grassie, canciller del Lewis College of Science and Technology; el almirante Chester Nimitz, regente de la Universidad de California en Berkelcy; mariscal de campo Frank Keating, miembro del consejo del Ithaca College; contralmirante Oswald Colcough, decano de la George Washington University Law School; el coronel Melvin A. Casburg, decano de la Sto Louis School de Medicina; almirante Charles M. Cook, Jr., miembro de la California State Board oí Education."

Ha surgido bastante tensión entre el ejército y las instituciones educativas. En el caso del Instituto de las Fuerzas Armadas —escuela por correspondencia para los hombres del servicio militar- una cláusula del contrato con las universiclades, concede al ejército poder directo sobre e! personal de las universidades en el caso de que éste "no sea aprobado" por el gobierno: en agosto de 1953 veintiocho universidades habían firmado el contrato, catorce lo habían rechazado y cinco estaban pendientes y sin decidirse." Pero, en general, los educadores han aceptado la tutela militar sin malentendidos; esto se efectuó durante la guerra y después ele ella, porque muchas de dichas instituciones necesitan apoyo financiero; el gobierno federal no lo otorgó bajo el control civil, pero los militares pueden concederlo.

6 La influencia militar no se manifiesta sólo en los más altos círculos políticos, económicos, científicos y educativos. Los señores de la guerra junto con sus compañeros y voceros, intentan arraigar sólidamente su metafísica entre toda la población del país.

En el curso de la Segunda Guerra Mundial los simpatizadores de los señores de la guerra se dieron a conocer claramente como defensores de! militarismo. Los discursos bélicos de Mr. Frank Knox, o de Mr, Charles E. Wilson (G. E.) Y de James Forrestal -por ejemplo-s- abundaban en metáforas militares acerca del futuro que estaba en manos de hombres clave en el poder, y estas metáforas no se han desvanecido. Desde la Segunda Guerra, los jefes militares han conseguido que se lleve a la práctica un programa de relaciones públicas intensivo y en gran escala. Han gastado millones de dólares y han utilizado miles de expertos publicistas, con o sin uniforme, con objeto de imponerse, ellos y sus ideas, al público y al Congreso.

El contenido de este gran esfuerzo revela su meta fundamental: definir la realidad de las relaciones internacionales en forma militar, presentar al ejército de una manera atrayente para los civiles, y señalar así la necesidad de ampliar los organismos militares. El fin es cimentar el prestigio de las instituciones militares, crear respeto hacia el personal que las integran, y preparar en esa forma al público para aceptar las medidas aprobadas por los militares, e inducir al Congreso a sostenerlas. Existe al mismo tiempo la intención de disponer al público a la posibilidad ele una guerra.

Para conseguir estos fines, los jefes militares de Washington disponen de una vasta red de comunicaciones y relaciones públicas. Diariamente, en tiempos de paz y de guerra, envían crónicas y artículos a la prensa y a las tres o cuatro docenas de periodistas instalados en la sala de información del Pentágono. Preparan guiones cinematográficos, hacen grabaciones, y toman películas para los programas de radio y de televisión; sostienen el mayor

estudio cinematográfico en el Este, comprado a la Paramount en 1942. Están dispuestos a mandar a los directores de revistas material completo. Arreglan conferencias para el personal militar y suministran los discursos. Establecen enlaces con importantes instituciones nacionales, organizan conferencias de orientación y viajes experimentales para sus líderes, así como para ejecutivos y gente clave en los negocios, y en el mundo educativo, religioso o de las diversiones. Han dispuesto en unas 600 comunidades "comités consultivos" que abren camino a sus mensajes y les comunican las reacciones desfavorables.[56]

Todo lo que aparece en la prensa o en la radio y que se refiere a asuntos militares, es resumido y analizado; y todo lo que se publica, incluso los escritos de los jefes retirados, se revisa y censura.

El costo de este programa varía de un año a otro, pero los senadores que se interesan por la cuestión, lo valorizan entre 5 y 12 millones de dólares. Sin embargo, estos cálculos no son muy altos, pues la posición del ejército es tal, que pudo disfrutar en sólo un año un gran número de películas que contribuyó a producir y cuyo valor era de 30 millones de dólares; y obtiene para sus programas de televisión, gratuitamente, un tiempo que equivale también a millones, y según la revista *Variety* unos 6 millones de dólares en tiempo para programas de radio.

y el cálculo hecho en 1951 por el senador Harry F. Byrd (2,235 militares y 787 civiles en el Campo de la publicidad, la propaganda y las relaciones públicas) no revela tampoco con exactitud el alcance del programa. Pues no resulta difícil utilizar, al menos parte del tiempo, mucho personal del servicio para las relaciones públicas. Claro que los almirantes y generales de más categoría cuentan con hombres dedicados a esto. En 1948, el general MacArthur tenía a su disposición ciento treinta y cínc.o militares y cuarenta civiles para fines publicitarios. Cuando EIsenhower era Jefe del Estado Mayor tenía a sus órdenes, con el mismo objeto, cuarenta y cuatro militares y ciento treinta civiles.[51] y los propios señores de la guerra han aprendido la técnica publicitaria. Hace poco el Jefe de Estado Mayor de la Fuerza Aérea, a punto de jubilarse, General Hoyt S. Vandenberg, dijo a los graduados de una base de la fuerza aérea que "la mayor fraternidad sobre la faz de la tierra es la de aquellos cuyo emblema .son las alas... no sois únicamente *jockeys*... Emprended la misión, mucho más vasta, de comprender y explicar el papel desempeñado por la fuerza aérea. .. Hay que repetir a los que no qUIeren ver la realidad, repetirles en serio, lógicamente, que la fuerza aérea salvará al mundo de la destrucción ...".[58]

Los publicistas militares se plantean un delicado problema. Pero existe un hecho a favor de su triunfo: en la plural América no hay interés alguno -ni posible combinación de intereses - que disponga de tiempo, dinero, mano de obra, etc., para presentar

un punto de vista sobre sus problemas y que pueda competir de manera eficaz con los puntos de vista expuestos día tras día por los señores de la guerra y su gente.[59]

Esto significa, por una parte, que no hay tribuna libre para la discusión de la política militar o los asuntos relacionados con ella. Pero esto corresponde, como es natural, a la educación profesional del soldado, al que se adiestra para mandar y obedecer, y con su *ethos,* que no es, ciertamente, el de una sociedad en donde los asuntos se discuten y se votan. Corresponde también a la tendencia que en una sociedad de masas se inclina a sustituir la autoridad explícitamente discutida, por las manipulaciones, así como con el hecho de la guerra total en donde se borran las diferencias entre soldados y civiles. La manipulación militar de la opinión civil y la invasión militar de las mentalidades civiles son ahora importantes cauces por donde los señores de la guerra ejercen con perseverancia su poder.

El alcance de la publicidad militar, y la falta de oposición a ella, significan también que no se trata sólo de implantar tal propuesta o aquel punto de vista. En ausencia de criterios contrarios, es fácil librar la más intensa guerra de propaganda: la propaganda para una definición de la realidad dentro de la cual sólo son posibles ciertos y limitados puntos de vista. Lo que se está promulgando y reforzando es la metafísica militar —esa clase de espíritu que considera básicamente militar la realidad internacional. Los publicistas de la ascendencia militar no necesitan hacer esfuerzos para enseñar dicha metafísica a aquellos cuya opinión importa: ya los han convencido.

7 Formando contraste con la existencia de militares concebidos simplemente como expertos en la organización y el uso de la violencia, se ha definido el "militarismo" como un "caso del dominio de los medios sobre los fines" con objeto de elevar el prestigio y aumentar el poder militar.[60] Claro que este concepto sería el del civil que considerara lo militar como un medio para lograr los fines políticos civiles. Como definición, señala la tendencia de los militares a no seguir siendo medios, sino a buscar fmes propios, y convertir otros sectores institucionales en medios para lograrlos.

Sin. una *economía* industrial, el ejército moderno, como el de los Estados Unidos, no podría existir: es un ejército de máquinas. Los economistas profesionales suelen considerar las instituciones militares como parásitos de los medios de producción. Sin embargo, ahora, dichas instituciones dan su forma a una gran parte de la vida económica de los Estados Unidos. La *religión,* bendice casi siempre a los ejércitos y les proporciona al capellán de umforme que aconseja, consuela y sostiene el valor del soldado. Por definición coIlstitucional el militar está subordinado a la autoridad *política,* yen general se le considera y se le ha conside-

rada, como un servidor a la *vez* que un consejero de los políticos civiles; pero el señor de la guerra se está introduciendo en dichos círculos, y mediante sus definiciones de la realidad, influye sobre las medidas que toman. La *familia* ofrece al ejército y a la marina sus mejores hombres y muchachos. Y, como ya hemos visto, la *educación* y la *ciencia* se están convirtiendo también en medios para los *fines* que buscan los militares.

El afán de obtener situaciones, manifestado por los militares, no es, en sí, una amenaza de predominio militar. Y de hecho, si se reduce al ejército permanente, esa situación es una especie de compensación por la renuncia militar a las aventuras del poder político. Siempre y cuando este deseo se reduzca a la propia jerarquía militar, constituye una característica importante de la disciplina, y es sin duda una fuente importante de satisfacción para los militares. Pero se convierte en una amenaza y es síntoma del poder creciente de la minoría militar ahora, cuando esas *situaciones* se buscan fuera de la jerarquía y tienden a ser una base de la política militar.

La clave para obtener una situación es el poder. Los militares no pueden exigir con éxito un lugar entre los civiles si no poseen o no se cree que tienen poder. Ahora bien; el poder, lo mismo que sus imágenes, es siempre relativo: el poder de un hombre es la debilidad de otro. Y los poderes que han debilitado la situación de los militares en los Estados Unidos han sido los del dinero y de los que saben ganarlo, y los poderes de los políticos civiles sobre la organización militar.

Por lo tanto, el "militarismo" americano comprende el esfuerzo de los militares por acrecentar su poder y, en consecuencia, su situación frente a los hombres de negocios y los políticos. Y, con el fin de obtener dichos poderes, es necesario que no se les considere como simples instrumentos a la disposición de políticos y logreros. No se les debe mirar como parásitos de la economía y subordinados a los que se llama con frecuencia en los círculos militares "los cochinos políticos". Por el contrario, es preciso identificar sus fines con los fines y el honor de la nación; la economía debe servirles; los políticos han de ser un instrumento con el cual, y en nombre del Estado, de la familia y de Dios, manejen a la nación en las guerras modernas. "¿Qué significa ir a la guerra?", le preguntaron a Woodrow Wilson en 1917. "Significa -contestó- el intento de reconstruir una civilización de tiempos de paz de acuerdo con normas de guerra, y al terminar la guerra no quedarán espectadores con suficientes normas de paz. Habrá sólo normas bélicas..." [61] El militarismo americano, plenamente desarrollado, equivaldría al triunfo de la metafísica militar en todos los sectores de la vida y la subordinación a aquélla de todos los demás modos de vivir.

Es indudable que, en la última década, los señores de la guerra instalados en Washington, así como sus amigos del mando po-

lítico y de la minoría corporativa, han revelado claramente sus tendencias militaristas. ¿Hay, por lo tanto, en los altos círculos de los Estados Unidos una camarilla militarista? Los que discuten esta idea —como el magistrado de la Suprema Corte William O. Douglas y el general Omar Bradley, hace poco— sólo suelen discutir el aumento de la influencia de los militares profesionales. Por eso sus argumentos, en la medida en que se refieren a la estructura minoritaria, no son nunca de carácter muy definitivo y están generalmente en pugna. Pues, cuando se entiende a fondo, la idea de una camarilla militar se refiere a mucho más que a la ascendencia ejercida por los militares. Incluye una coincidencia de intereses y una coordinación de objetivos entre personajes económicos y políticos así como militares.

Nuestra respuesta a la pregunta: "¿Existe ahora una camarilla militar?" es la siguiente: Sí, existe dicha camarilla, pero sería más propio llamarla la minoría poderosa, pues se compone de hombres económicos, políticos y militares, de hombres cuyos intereses han ido coincidiendo cada vez más. A fin de comprender el papel desempeñado por los militares dentro de esta minoría es preciso que entendamos el papel que representan también en ella el presidente corporativo y el político. Y es necesario comprender además algo de lo que ha venido sucediendo en la esfera política de los Estados Unidos.

10

EL DIRECTORIO POLITICO

EL CANDIDATO perfecto a la Presidencia de los Estados Unidos nació hace unos cincuenta y cuatro años en una granja modesta y destartalada, en el céntrico Estado de Ohio. Procedente de una familia numerosa que llegó de Inglaterra poco después que el Mayf1ower, creció allí mismo, dedicado a las labores tradicionales y conociendo, por lo tanto, a fondo todos los problemas agrícolas. Su padre murió cuando el muchacho empezó la secundaria, la granja fue vendida, su madre, mujer sensata y fuerte, trasladó la familia a un pueblo próximo, y empezó la lucha.

El futuro Presidente trabajaba en la fábrica de su tío, siendo pronto un experto en todos los problemas laborales y patronales, mientras proseguía sus estudios superiores. Llegó a Francia durante la Primera Guerra Mundial y justo a tiempo para demostrar en el plazo de seis meses que para otra guerra, y con más tiempo, sería un notable estadista. De vuelta al hogar, fue dos años a la escuela de derecho del Estado, casó con su novia de secundaria cuyos abuelos habían peleado con los ejércitos Confederados, abrió su oficina, e ingresó en el club local y en los Elks, y a su debido tiempo se hizo rotario y asistía a la iglesia episcopal. Ahora lleva una vida muy ocupada, pero puede soportarla, pues parece que su constitución está hecha para esos trabajos. Por el año 20 representaba a un pequeño grupo de fábricas en sus relaciones con los trabajadores, y con tan buen éxito que en el 30 y después no hubo ningún conflicto obrero importante. Otras compañías que observaron este dato, lo contrataron y gracias a toda esta publicidad, fue alcalde de su pueblo en 1935.

A medida que el soldado-estadista y experto en problemas obreros tomaba las riendas, lo mismo el mundo de los negocios que el mundo trabajador aclamaban la energía y habilidad de su administración. Aunque era un miembro ordinario del partido, reorganizó de pies a cabeza el gobierno de la ciudad. Cuando es-

talló la Segunda Guerra, y pese a que tenía dos hijos, renunció a la alcaldía para ser teniente coronel y miembro del Estado Mayor de un general entonces en auge. Fue pronto un estadista versado en los asuntos asiáticos y europeos, seguro ya de todo lo que iba a suceder.

Siendo ya brigadier volvió o Ohio después de la guerra donde una votación abrumadora le hizo gobernador. Se le eligió en dos períodos sucesivos: su administración es tan eficaz como la de cualquier negocio, tan moral como una iglesia, tan humana como en una familia. Su rostro respira la misma franqueza que la de un gerente de negocios; su acogida es cordial como la de un vendedor; y realmente tiene de ambas cosas, Con un matiz de gravedad y afabilidad que le es propio. Y esto nos llega de un modo directo, magnéticamente, a través de una cámara fotográfica y del micrófono.'

1 Algunos rasgos de este retrato no difieren mucho de los de cualquier Presidente moderno, aunque su interpretación sea quizá algo exagerada. Entre los hombres que han llegado a los primeros puestos en el gobierno americano, hay lo menos dos o tres que representan casi todo lo que uno busca. Sería fácil reunir interminables colecciones de anécdotas y pintorescas imágenes referentes a ellos -pero no nos traerían ninguna novedad respecto al tipo de hombre líder ni a su carrera. Es preciso entender de qué modo se han cruzado la biografía y la historia para trazar el curso de la política norteamericana, pues cada época elige y forma sus políticos representativos- así como la imagen de ellos que debe prevalecer.

Este es el primer punto que hay que considerar: muchas de las imágenes de políticos que dominan hQy,procedcn, en realidad, de épocas anteriores. De acuerdo con esto "El Político norteamericano" es considerado como un creador valioso, pero también Como un instrumento vulgar; un gran estadista y también un político turbio, un servidor público y un cómplice solapado. Nuestra visión no es clara, porque, como la mayoría de los que nos antecedieron, tendemos a comprender nuestro tiempo valiéndonos de los confusos daguerreotipos de períodos anteriores.

Los comentarios clásicos sobre política norteamericana -los de Tocqueville, Bryce y Ostrogorski- se fundan en la experiencia del siglo XIX, generalmente desde Andrew Jackson a Teodoro Roosevelt. Claro que es cierto que muchas de las tendencias que determinaron la forma política del largo período intermedio, obran aún influyendo sobre el tipo de político que prevalece todavía en nuestro tiempo, especialmente en los sectores intermedios del poder, en el Congreso. Pero durante el siglo XX y sobre todo después de la Primera Guerra Mundial, otras fuerzas han modificado en grado considerable el contenido y la importancia de las instituciones políticas en los Estados Unidos. La organización po-

lítica dė los Estados Unidos ha adquirido mayor coherencia y más alcance, relacionándose más y más con todas las instituciones sociales que comprende. Ha surgido un número creciente de crisis que no podían resolverse sobre la antigua base descentralizada y local; y aquellos a quienes afectaban dichas crisis buscaron cada vez con más frecuencia la solución en el Estado. A medida que estos cambios en la forma y la práctica del Estado aumentaban el poder de aquellos que lo buscaban y ejercían a través de las instituciones políticas, surgieron nuevos tipos de políticos influyentes.

Los políticos de primera categoría no constituyen un tipo psicológico especial; no se les puede seleccionar y comprender por medio de una serie determinada de móviles. Igual que los hombres de otros campos, los políticos, mayores o menores, son a veces atraídos por la afición técnica a sus actividades, por afición a las campañas electorales, a la complicidad y a los puestos, más a menudo los lleva a la política el prestigio que su éxito puede traerles; de hecho, "el poder por el poder" -una serie de móviles asaz complicada- suele incluir la sensación de prestigio que el ejercicio del poder otorga," El beneficio económico los atrae más raramente.

La única definición general que podemos dar del "Político" es ésta: se trata del hombre que desempeña con mayor o menor regularidad un papel en las instituciones políticas considerándélo, al menos, como una de sus actividades principales. Por lo tanto, y como hay en los Estados Unidos dos clases principales de instituciones políticas, hay también dos tipos principales de "políticos".

La carrera del político de partido transcurre dentro de una organización política determinada: es un hombre de partido: Pero existe también el profesional político cuya carrera se ha desarrollado en los sectores administrativos del gobierno, y que se hace "político" en la medida en que se alza sobre la rutina del servicio civil y penetra en los círculos donde se hace política. En su tipo más puro esa clase de político es el ex-burócrata.

Como tipos, los políticos de partido y los burócratas políticosson los profesionales del gobierno moderno, aunque. sea sóloporque sus carreras se desenvuelven en su mayor parte dentro de la órbita política. Pero no todos los hombres que figuran en política son políticos profesionales bien en el sentido partidista, bien en sentido burocrático: lo cierto es que hoyes muy poco probable que los hombres que escalan las cimas políticas sean burócratas Y menos aún que sean políticos de partido; en cambio, es mucho más verosímil que sean intrusos políticos.

El intruso político es un hombre que ha pasado la mayor parte de su vida activa fuera de las organizaciones estrictamente políticas, y que --depende del caso— se ve introducido en ellas, o se abre camino, o entra y sale en el campo político. Su experiencia profesional es apolítica, su carrera y sus relaciones pertenecen a otros círculos y, como tipo psicológico, se halla arraigado en

otros sectores institucionales. De hecho, los profesionales lo suelen considerar como representante o agente, dentro del gobierno, de algún interés o grupo no gubernamental. El intruso político no se reduce al partido republicano. Es más verosímil encontrarlo con los demócratas, tratando de que lo acepten los jefes corporativos; mientras que con los republicanos suele ser un hombre ya aceptable y, por lo tanto, más seguro de sí mismo y de cómo interpretarán sus decisiones aquellos cuya opinión cuenta. Además, entre los republicanos puede permitirse el lujo de ser menos hipócrita.

Claro que estos intrusos pueden convertirse en expertos burócratas consagrando mucho tiempo a la labor administrativa e identificando así sus carreras y sus aspiraciones con el gobierno; pueden llegar a ser políticos de partido cultivando su papel dentro de un partido y llegando a cimentar su poder y su carrera en sus relaciones políticas. Pero no es necesaria ninguna de dichas transiciones; pueden penetrar sencillamente en un círculo más secreto como consejeros oficiales y hombres de confianza de algún personaje en el poder, al que deben la influencia política de que disfrutan.

.Claro que hay otras maneras de clasificar a los hombres como animales políticos, pero estos tipos —el político de partido, el administrador profesional, el intruso político- nos son muy útiles para comprender la composición social y la complexión psicológica del paisaje político que presentan los Estados Unidos de hoy.

Dentro de las instituciones políticas norteamericanas, el centro de iniciativa y decisión se ha trasladado del Congreso al poder ejecutivo; el sector ejecutivo del Estado no sólo se ha ampliado extraordinariamente, sino que ha llegado a centralizar y utilizar al propio partido que lo coloca en el poder. Ha tomado más iniciativas en asuntos legislativos, y no únicamente por medio del veto, sino por su consejo y asesoramiento técnico. En consecuencia es en los locales del ejecutivo, y en los organismos y autoridades y departamentos y comisiones que se extienden tras ellos, donde se han resuelto muchos conflictos de intereses y luchas por el poder -más que en la liza de la política al viejo estilo.

. Estos cambios institucionales en la forma de la pirámide política han dado un gran valor a los nuevos puestos del mando político. También han provocado modificaciones en la carrera del tipo de política que ejerce su influencia. Gracias a ellos es más fácil que la carrera política lleve a la cima, dejando al margen la vida política local. A mediados del siglo XIX —entre 1865 y 1881- sólo el 19 % de los hombres que gobernaban iniciaron su carrera en el plano nacional; de 1901 a 1953, alrededor de un tercio de la minoría política empezó ahí, y bajo Eisenhower, el 42 % se inició en política desde el terreno nacional -porcentaje muy

alto si se considera en conjunto la historia política de los Estados Unidos.*

Desde 1789 hasta 1921, generación tras generación, la proporción de la minoría política que ha *ocupado* cargos locales o estatales ha disminuido del 93 al 69%. Durante la administración de Eisenhower, se redujo al 57%. Por otra parte, sólo el 14% de dicho grupo –y únicamente una cuarta parte de los primeros políticos del siglo XX– han servido en una *legislatura estatal.* En la generación de los Padres Fundadores de 1789-1801, el 81 % de los políticos procedían de ahí. Hubo asimismo una disminución concreta en las proporciones de altos políticos que se han sentado en la Cámara de Representantes de los Estados Unidos o en el Senado.**

La falta de aprendizaje estatal y local antes de ocupar puestos nacionales, así como la ausencia de experiencia legislativa, se unen a otro rasgo característico. Puesto que hay muchos más cargos electivos en los planos inferiores y legislativos, y relativamente pocos en el plano nacional, los últimos miembros de la minoría política han logrado sus posiciones por nombramiento más que por elección. Antaño, la mayoría de los hombres que llegaban a la cima política, subían hasta allí porque el pueblo los elegía. Hasta 1901, la mitad, y generalmente más de los dos tercios de la minoría política era elegida para todos o casi todos sus cargos antes de llegar a su puesto nacional más alto. Pero, últimamente, en una época más administrativa, los hombres crecen en política porque pequeños grupos de hombres que han sido encumbrados por votos, los nombran: de 1933 a 1953 sólo el 28 % de los primeros políticos se elevaron valiéndose de puestos electivos; el 9% tuvo puestos de nombramiento como de elección, y el 62 % fueron nombrados en todos o casi todos sus cargos políticos antes de llegar a la cima: el 1 % no ocupó posiciones políticas anteriormente. Entre el grupo de Eisenhower, el 36 % fue elegido; el 50 % fue nombrado más que elegido y el 14 % no tuvo situaciones políticas antes.

Para el estadista norteamericano como grupo, el promedio de años dedicados a la política era de 22.4; en actividades apolíticas de 22.3. De esta manera estos altos miembros del gobierno pasaron casi el mismo tiempo consagrados a la política que a otras profesiones. (Claro que durante algunos de esos años, trabajaron en ambas cosas al mismo tiempo.) Pero este hecho general puede

* Sólo el 20% de la minoría política de 1789-1825 lo hizo así; el promedio histórico en conjunto es de un 25%.'

** En 1801-25, el 63% de la minoría política se componía de políticos de la Cámara: un 36%, del Senado; de 1865 a 1901, las proporciones fueron 32 y 29%; pero durante la era 1933-53, sólo el 23% fueron miembros de la Cámara de Representantes y el 18% del Senado. En el gobierno visible de la Administración Eisenhower las proporciones eran del 14 y el 7%.

inducirnos a error, pues hay en este terreno una tendencia histórica bien definida: hasta la Guerra Civil, los hombres de gobierno dedicaban más tiempo a la política que a otra clase de actividades. Desde esa época, el miembro típico de la minoría política ha trabajado muchos más años fuera de la política que dentro de ella. Las carreras estrictamente políticas alcanzaron su auge en la generación de 1801-1825, que consagró a esa actividad el 65 % de su vida de trabajo. Las actividades ajenas a ese campo llegaron al máximo en la Era Progresista, de 1901 a 1922; entonces parece que profesionales y reformadores ocuparon altas situaciones políticas, mientras que el 72 % de la vida activa de esa generación se dedicó a actividades apolíticas. No podemos hacer aún este cálculo respecto a los políticos, desde 1933, ya que sus carreras no han concluido.

Todas estas tendencias -1, la iniciación de la minoría política en el plano nacional, dejando al margen los puestos locales y estatales; 2, la falta de servicio en las entidades legislativas nacionales; 3, carrera política por nombramiento más que por elección; y, 4, dedicar a la política una proporción menor del total de vida activa- señalan la decadencia del cuerpo legislativo y el desdén por los cargos electivos, en las altas carreras políticas. Sigñifican la "burocratización" de la política y, en la cima, la ausencia de hombres que son políticos profesionales en el sentido anticuado de llegar a la cumbre de la jerarquía política por elección, Indican, en fin, el auge del intruso político. Aunque este tipo ha prevalecido en períodos anteriores, florece sobre todo en nuestro tiempo, y ejerce una gran influencia bajo la administración de Eisenhower. De hecho esta administración consiste, principalmente, en un círculo interno de intrusos políticos que han ocupado los puestos claves del mando administrativo; se compone de miembros y agentes de la riqueza corporativa y del alto mando militar, en difícil alianza con un grupo selecto de políticos de partido, de profesionales que forman parte del Congreso, y cuyos mtereses y asociaciones están difundidos en diversas sociedades locales.

2 Un reducido grupo de hombres se encarga ahora de las decisiones hechas en nombre de los Estados Unidos. Estos cincuenta hombres de excepción, de la rama ejecutiva del gobierno, incluyen al Presidente y los miembros del Gabinete; los jefes de los departamentos, oficinas, organismos y comisiones principales, y los miembros de la Oficina Ejecutiva del Presidente, incluyendo el personal de la Casa Blanca.

. Sólo tres de estos miembros del directorio político * son politicos profesionales de partido, por haber consagrado la mayor parte de sus vidas buscando y ocupando cargos electivos; y sólo

* En mayo de 1953.[4]

dos se dedicaron sobre todo a desempeñar el papel de gestores o "electores" políticos, tras los bastidores. Únicamente nueve hicieron su carrera en las jerarquías gubernamentales -tres en el ejército; cuatro en el gobierno civil; y dos en una serie de situaciones obtenidas por nombramiento fuera del sistema de servicio civil. Así, sólo catorce (o sea, alrededor de la cuarta parte) de estos cincuenta y tres hombres de gobierno han sido profesionales de la administración gubernamental o políticos de partido.

Las tres cuartas partes restantes están formadas por advenedizos políticos. En un momento o en otro, varios de ellosfueron elegidos para cargos políticos, y algunos sirvieron al gobierno durante breves períodos, pero en casi todo el transcurso de sus carreras trabajaron fuera del campo del gobierno y de la política. La mayoría de estos advenedizos -treinta de los treinta y nueve— se hallan estrechamente relacionados, financiera o profesionalmente o de ambos modos, con el mundo corporativo, e integran algo más de la mitad del directorio político. El resto trabajó en otros campos profesionales.

Los tres puestos políticos primordiales del país (las secretarías de Estado, Hacienda y Defensa) se hallan ocupadas por: un representante neoyorquino del primer bufete de la nación, que. se ocupa de los intereses internacionales de Margan y Rockefeller: por el ejecutivo de una compañía del Oeste Central, ex director de un grupo de más de treinta corporaciones; y por el ex preSIdente de las tres o cuatro corporaciones mayores y del primer productor de equipo militar de los Estados Unidos.

El Gabinete cuenta con otros cuatro miembros de la riqueza corporativa: dos hombres de la General Motors: un eminentéIinanciero director del primer banco de New England; y un editor millonario, de Texas. Los puestos de Secretarios de Agricultura y del Trabajo están en manos de intrusos políticos, y así sóla.ql1eda un miembro del gabinete que es profesional de la política y del gobierno —el Fiscal General, que ha sido representante del Estado de Nueva York y socio en la firma Lord, Day and Lord, pero que desde 1942 fue gestor político de Dewey y luego de Eísenhower-

Aunque el Fiscal General y el Vicepresidente son los únicos políticos profesionales, hay otros dos miembros del Gabinete que fueron elegidos para cargos estatales y por lo menos cinco trabajaron en la campaña política de 1952. Ninguno de ellos es, en cualquier sentido que pueda dársele al término, un servidor Civil; el Presidente se destaca entre ellos, como hombre educado en una burocracia gubernamental (militar}."

En el "segundo equipo" del directorio político, hay un "Pequeño Gabinete" cuyos miembros sostienen a los del primero y que desempeñan, en rea.1idad, todas las funciones administrativas gubernamentales. Entre los primeros treinta y dos delegados de organismos, departamentos y comisiones, veintiuno son neófitos en las tareas del gobierno; muchos de ellos no ocuparon nunca pues-

tos políticos, y ni siquiera trabajaron en el gobierno, antes de ob--tener sus puestos actuales. En general, estos hombres son hijos de importantes hombres de negocios; doce estudiaron en colegios de la 1vy League; y ellos mismos han sido con frecuencia hombres de negocios, banqueros o abogados a sueldo de las grandes compañías o miembros de bufetes importantes. A diferencia de los políticos profesionales no pertenecen al Elk o la Legión locales; es más probable que sean miembros de pacíficos y selectos clubs sociales o deportivos. Su origen, sus carreras y sus relaciones los hacen representantes de la riqueza corporativa.

En este "segundo equipo" hay un Rockefeller, así como un antiguo consejero financiero de esa familia; hay herederos de compañías de luz y fuerza y textiles; banqueros; un editor, el gerente de una línea aérea y abogados; un representante de la sucursal suroeste de la mayor corporación norteamericana; y otro funcionario de la General Motors, Está también Allan Dulles que estuvo diez años en el servicio diplomático, lo abandonó (porque un ascenso en el escalafón no aumentaba su sueldo de 8,000 dólares) para unirse a la firma legal de Sullivan and Cromwell (cuando su hermano pasó a ser su socio más antiguo) y luego volvió al gobierno como espía mayor. En este segundo equipo, hay asimismo cuatro hombres que no tienen relaciones directas con el mundo corporativo.

De los treinta y dos miembros del segundo equipo sólo siete tienen experiencia en la burocracia gubernamental; y únicamente cuatro conocen a fondo los partidos políticos.

En la complicada organización del gobierno moderno, la necesidad de un "círculo interno" de consejeros personales del ejecutivo, es cada vez más grande, en especial si éste quiere ser un Innovador. Para crear y aplicar sus métodos, le hacen falta hombres que estén completamente a su servicio. Las funciones concretas que dichos hombres pueden desempeñar son sumamente variadas; pero en todo lo que hacen y dicen, se mueven como *alter ego* de su jefe. Estos lugartenientes personales del poder son, antes que nada, agentes leales del hombre a cuyo círculo interior pertenecen. Pueden ser políticos profesionales o funcionarios civiles profesionales, pero en general no han sido ninguna de las dos cosas.

Y, sin embargo, deben servir de intermediarios entre los politices de partido de la rama legislativa y los intrusos de la adminIStración ejecutiva -así como entre los diversos grupos influyentes-, y han de sostener relaciones públicas con los ciudadanos desorganizados. Por lo tanto, estos miembros del personal de la Casa Blanca, están allí no tanto por lo que representan como por lo que pueden *hacer*. Son hombres expertos en uno u otro campo, y socialmente iguales en ciertos aspectos; son muy jóvenes; proceden de las zonas urbanas del país, en realidad del Este; y

es probable que hayan estado en las universidades de la Ivy League.

De los nueve miembros clave del personal de la Casa Blanca, seis son neófitos en el gobierno y la política; no hay funcionarios civiles; hay un político profesional; un gestor político profesional; y un militar de carrera. Así, los hombres del círculo interno del Presidente proceden del círculo interno de Dewey o del de Henry Luce o de los círculos más elevados del Pentágono. Con pocas excepciones, no son ni políticos profesionales ni burócratas políticos.*

Como grupo, los advenedizos políticos que ocupan los puestos del mando ejecutivo e integran el directorio político son miembros jurídicos, directores, y financieros de la riqueza 'corporativa.

* De los 27 hombres mencionados en recientes descripciones de los "compañeros" de Eisenhower a la hora del golf y del bridge sólo aparecen dos a los que se podría llamar "políticos" en el sentido estricto de esa palabra; se incluye también a su hermano Molton, y a Bobby Jones ex campeón de golf; al presidente de una de las mayores agencias de publicidad y a Freeman Gosden, amos de la firma "Amos and Andy"; hay también en la lista un ejecutivo de relaciones públicas y un abogado de Washington; dos oficiales del Ejército retirados y Lucius D. Clay, general retirado que es ahora presidente de la Continental Can Company. y hay tres hombres a los que sólo se conocía - en el Augusta National Golf Club - como hombres de negocios locales. Todos los demás eran altos funcionarios de diversas corporaciones, diseminados entre diferentes industrias y por lo general a lo largo de la costa este. Así que vemos representadas en el campo de golf a la Continental Can, a Young and Rubicam, General Electric, Cities Service Oil Company, Studebaker, Reynolds Tobacco, Coca Cola y Republic Steel." Entre junio de 1953 y febrero de 1955, Mr. Eisenhower dio 38 "comidas de hombres solos", en las cuales tuvo como invitados a 294 hombres de negocios e industriales, 81 funcionarios administrativos, 51 directores de periódicos, editores y escritores, 30 educadores, y 23 líderes del partido republicano. Otra docena de grupos - agricultura, trabajo, beneficiencia, deportes - le suministraron un número menor de invitados"."

Teodoro Roosevelt dijo en cierta ocasión acerca de sus conocidos: "Me resulta sencillamente imposible sentir hacia los muy ricos el respeto que la multitud, sin duda alguna, siente hacia ellos. Me complace tratar con cortesía a Pierpont Morgan o Andrew Carnegie o a James J. Hill. Pero considerar a cualquiera de ellos como considero, por ejemplo al profesor Bury, o a Peary, el explorador del Ártico, o a Rhodes el historiador, no podría forzarme a hacerlo aunque quisiera, cosa que no sucede." Un agudo observador, Merriman Smith, ha dicho hablando de los conocidos de Eisenhower: "Sería injusto afirmar que le gusta la compañía de los reyes de las finanzas y de la industria únicamente a causa de su trascendencia en Dun and Bradstreet. Cree que si un hombre ha trabajado hasta ser presidente de la Ford Motor Company, cabeza de los periódicos Scripps-Howard, presidente de un colegio de enseñanza superior o arzobispado, no hay duda de que dicho hombre tiene mucho que dar, conoce a fondo su campo y será interesante y culto." A lo que añadió William H. Lawrence: "Ese asunto de trabajar hasta llegar arriba será una sorpresa para el joven Henry Ford o el joven Jack Howard."

Son miembros de camarillas en las que han demostra.lo a sus mayores que son de fiar en empresas económicas militares o políticas. Pues los presidentes de las corporaciones y los generales del ejército, tienen, lo mismo que los políticos profesionales, sus "amigotes". La norma del advenedizo político no es el *ascenso burocrático* ni el *patronazgo del partido.* Como en las entidades privadas, la norma es la *ca-optación* de la propia clase por aquellos que ocupan los puestos de mando.

3 El auge del intruso político dentro del directorio político moderno no es sólo un aspecto más de la "burocratización" del Estado. De hecho, lo mismo que en el caso de la ascendencia militar, el problema que el auge del intruso político crea al teórico demócrata es, antes que nada, el de admitir la ausencia de una auténtica burocracia. Pues la seudoburocracia de los intrusos políticos así como el régimen de los asalariados de los partidos, han llegado a prevalecer como sustitución parcial de una verdadera burocracia.

Por burocracia "auténtica" entendemos una jerarquía de autoridades y expertos organizados, dentro de la cual cada función y cada categoría se reduce a sus tareas especiales. Los que desempeñan estos cargos no poseen el equipo necesario para cumplir sus funciones, y carecen de autoridad personal; la autoridad que ejercen es inherente a los puestos que ocupan. Su salario y el honor debido a la categoría constituyen la única recompensa que se les ofrece.

Por lo tanto,el burócrata o servidor civil es sobre todo un experto cuyos conocimientos y experiencia fueron comprobados por un examen primero, por su carrera. después. Como hombre especializado, su iniciación en el trabajo y su ascenso dependen de pruebas de competencia más o menos oficiales. Por aspiración y por sus aptitudes le corresponde una carrera encauzada de acuerdo con el mérito y la edad, dentro de la jerarquía burocrática ya existente. Es, por otra parte, un hombre disciplinado, cuya conducta puede preverse y que aplicará incluso métodos que vayan en contra de sus ideas, pues sus "opiniones meramente personales" son algo separado de sus deberes, su visión y su vida oficial. Desde el punto de vista social, el burócrata suele ser bastante cumplido Con sus colegas, ya que el buen funcionamiento de una Jerarquía burocrática requiere cierto equilibrio entre la simpatía personal y las distancias sociales exigidas por el rango.

-y aunque sus miembros sólo se aproximen a la imagen ideal de ese hombre, la burocracia. es una de. las formas más eficientes de. organización humana. Pero resulta muy difícil obtener un cuerpo organizado así, y todos los esfuerzos pueden acabar en un monstruo hipertrofiado, turbulento, endurecido y enmarañado de formalismos, en lugar de un instrumento político.

La integridad de una burocracia como unidad de gobierno depende de que sobreviva o no, como cuerpo de funcionarios, a los cambios en la administración política.

La integridad de un burócrata profesional depende de que su conducta oficial e incluso su persona, encarnen o no las normas oficiales, principalmente la de la neutralidad política. Servirá a una nueva administración y sus métodos tan lealmente como a la antigua. Ese es el significado político de la verdadera burócracia. Pues el burócrata, como tal, no hace política; suministra información respecto a los distintos sistemas políticos y aplica el que se adopta oficialmente. Como personal más o menos duradero con una jerarquía más o menos permanente también tras sí, la burocracia sólo es leal a los sistemas cuya aplicación se le confía. "Se ha reconocido de un modo casi universal -afirma Herman Fine- que el infringir esta neutralidad (por parte de los partidos políticos) equivale para el Estado a la pérdida de la capacidad técnica, y sólo las minorías más extremistas de derecha e izquierda se han mostrado dispuestas a sacrificar dicha neutralidad mediante la 'purga' de los servicios." [8]

El gobierno civil de los Estados Unidos no ha tenido nunca ni tiene ahora una auténtica burocracia. En el sistema de servicio civil establecido en 1883, no se pide a las personas nombradas por el Presidente y confirmadas en sus puestos por el Senado que estén "clasificadas". Lo que constituye el "Servicio Civil" puede cambiar si cambian las administraciones políticas. Las reglas que gobiernan la elección de personal a base de competencia, pueden anularse creando nuevos organismos sin precedentes; los puestos pueden ser ocupados o declarados vacantes a pesar de las restrICciones y reglas del servicio civil; éste puede quedar al margen con la abolición total de los organismos gubernamentales o de sus partes, no solo por el Congreso sino también por la cabeza del organismo o por la Oficina de Presupuestos."

Observando la costumbre del siglo XIX, un observador inglés señaló que "aunque los puestos inferiores se ocupan de acuerde con el mérito, el afán de subir en cada cambio de administraCIón eleva a la cima a protegidos políticos y personales, sin experiencia. Esto bloquea los ascensos y desmoraliza el servicio. Así, mIentras el efecto general de la ley fue limitar mucho el número de nombramientos mal hechos, la consecuencia de estos casos excepcionales consistió en reducir esos nombramientos a los escaIones superiores, donde el efecto desmoralizador sobre el servicio sería más grande".[10]

Claro que, desde entonces, la proporción de empleados en el Servicio Civil :ha aumentado. Al terminar la administración de Teodoro Roosevelt (en 1909) el 60 % de todos los funcionarios federales pertenecía ya al Servicio Civil; al subir Franklin Roosevelt, ya había un 80 %. La expansión del Nuevo Trato mcIÚla

"nuevos organismos, cuyo personal se escogió mediante examen entre los funcionarios del servicio civil; en 1936 sólo el 60 % de los civiles empleados en el gobierno habían entrado por concurso; gran parte del 40 % restante procedía de nombramientos por recomendación y la mayoría eran entusiastas del Nuevo Trato". La segunda Guerra Mundial trajo consigo otra enorme oleada de empleados del gobierno que no lograron sus puestos por concurso. Sin embargo, una vez dentro, estos trabajadores gubernamentales se acogían a la protección del servicio civil; cuando el Presidente Truman dejó el poder en 1953, se cree que "al menos el 95 % de los funcionarios civiles estaban protegidos'L'"

Ahora, de los dos millones de empleados del gobierno," tal vez 1,500 pueden considerarse como "funcionarios claves"; éstos comprenden a los jefes de los departamentos del ejecutivo, subsecretarios y secretarios adjuntos, jefes de los organismos independientes y sus delegados y jefes adjuntos, jefes de las diversas oficinas y sus delegados, embajadores y otros jefes de misión.?" En lo profesional, incluyen también abogados y oficiales de la fuerza aérea, economistas y médicos, ingenieros y contadores, expertos en aeronáutica y banqueros, químicos y periodistas, diplomáticos y soldados. Todos ellos ocupan los puestos clave administrativos, técnicos, militares y profesionales del gobierno federal.

En 1948, sólo el 32 % (502) de dichos funcionarios claves trabajaban en pergaminos que tenían un "servicio de carrera oficial", tales como el servicio extranjero del Departamento de Estado, la jerarquía militar o ciertos nombramientos en el Servicio de Salubridad Pública. Los hombres de carrera más notables contaban un promedio de veintinueve años al servicio del gobierno; más de la mitad poseían grados universitarios o profesionales; la cuarta parte procedían de Harvard, Columbia, Princeton, Yale, MIT o Cornell. Eran los representantes más altos del servicio civil con que contaba entonces el gobierno.

Dos meses antes de que los partidos lanzaran sus candidaturas para las elecciones de 1952, Harold E. Talbott -un financiero neoyorquino, que fue más tarde Secretario de la Fuerza Aérea y al que se acusó de utilizar su cargo para su beneficio particular- contrató a una firma especializada en la dirección de negocios, para que averiguara qué puestos debería ocupar la administración republicana a fin de controlar el gobierno de los Estados Unidos. Unos días después de su elección, Eisenhower recibió un estudio en catorce volúmenes -incluyendo un proyecto de condiciones que debía exigirse a los nombrados y una lista de los principales problemas que tendrían que resolver- de cada uno de los 250 a 300 puestos políticos importantes investigados.[14] Los observadores que conocían mejor los partidos, sabían que inclusive bajo las leyes y reglamentos entonces vigentes, había unos 2,000 puestos vacantes.P El compadrazgo es el compadrazgo, y la nueva administración se dispuso pronto a buscar

el medio de ampliarlo.* En abril de 1953, Eisenhower lanzó un decreto despojando de su carácter permanente a los puestos de unos 800 trabajadores gubernamentales "confidenciales y gestores políticos"; en junio hizo otro tanto con unos 54.000 no veteranos.[17]

Es difícil saber con exactitud el número de puestos *desclasificados* por los republicanos; hay un cálculo que da un total de 134,000.[15] Pero el separar cargos del servicio civil no es el único modo de colocar a la gente propia. Bajo una ley de seguridad que se funda sobre "la duda razonable" del "peligro para la seguridad" de determinada persona, más que sobre la "prueba" y que pone la carga de la prueba sobre el acusado, ha habido miles de despedidos o forzados a renunciar a sus puestos. Esto ha sido especialmente perjudicial para la moral de los funcionarios experimentados del Departamento de Estado, donde dichos ataques fueron más numerosos y sistemáticos.**

Los detalles de cada caso no son importantes: la realidad es que los Estados Unidos no han tenido nunca ni tienen ahora un servicio civil auténtico, en el sentido fundamental de una carrera segura, o de una burocracia autónoma y al margen de la presión de los partidos. El prolongado dominio demócrata (1933-1953) tendió a ocultar hasta qué punto fracasaron las leyes del servicio civil en la creación de este Servicio. Además, el cambio de 1953 reveló que las leyes del servicio civil hacen la "protección" más difícil y costosa, y también, como se ha visto, más desagradable. Pues no hay duda de que se han utilizado los métodos de "investigación de seguridad" para disfrazar la sustitución de los demócratas desleales por republicanos leales.

El hombre superior que se inclina a seguir una carrera profesional dentro de las actividades gubernamentales, no se siente dispuesto a afrontar esos riesgos políticos ni esa impotencia administrativa.

* "Algunos puestos pueden ser simplemente suprimidos", afirmaron los editores de *Fortune*. "Se puede dejar a ciertos hombres con sus títulos mientras Se da a otro la verdadera autoridad y el acceso directo a la cabeza del departamento. Los *Fair Dealers* más notables pueden ser puestos a buen recaudo dedicándolos a proyectos inocuos y de relumbrón. En los círculos del gobierno hay frases que resumen esos métodos: 'Dejarlo secar en la viña' o bien 'mandarlo a la sala de lectura'. Pero esos métodos suponen un despilfarro. Y, sin embargo, es el único sistema que puede asegurar a la Administración Eisenhower una fuerza compuesta de hombres de carrera clave en quienes pueda confiar... La Nueva Administración tiene que acometer el problema de personal del gobierno en dos direcciones opuestas a la vez; por una parte debe librarse de los hombres de carrera de primera categoría cuyas ideologías son oculta o abiertamente hostiles a los métodos republicanos; y por otra parte debe procurar que el servicio del gobierno funcione, atrayendo por lo tanto a hombres de primera, cosa que constituye, a la larga, el más importante de esos objetivos." ,.

** Sobre la decadencia de la diplomacia, véase más arriba el capítulo 9: La ascendencia militar.

No será posible encontrar personal intelectualmente preparado para formar parte de una burocracia auténtica si el Servicio Civil continúa en esa situación de inseguridad política, pues así sólo se atraen mediocridades que se avienen a una conformidad ciega. No se puede contar con personas moralmente capacitadas si han de trabajar en una atmósfera de desconfianza, endurecida por las sospechas y el miedo.

y en una sociedad que estima el dinero como la medida de valor más alta, no se puede establecer un Servicio Civil con verdadera independencia -contando con la clase alta o media- si no ofrece compensaciones comparables a las que brinda el servicio privado. Las pensiones y la seguridad en el trabajo no suplen el salario inferior de los funcionarios civiles pues, como ya hemos visto, los ejecutivos privados gozan ya de estos privilegios y de otros muchos. El salario máximo del servicio civil en 1954 era sólo de 14,800 dólares y sólo el 1 % de todos los empleados federales ganaba más de 9,000 anuales.l"

La represión del desarrollo de una burocracia administrativa en los Estados Unidos se debe al sistema de compadrazgo de los partidos, que utilizan los puestos como indemnizaciones, entorpeciendo así la disciplina burocrática y haciendo imposible la selección de personal fundada en la competencia. Además, desde que se ha dado importancia al control de los negocios por el gobierno, un puesto gubernamental constituye un eslabón de la carrera de negocios o jurídica en el mundo corporativo. Se sirve una temporada en el organismo relacionado con la industria en la que se desea entrar. Especialmente en los organismos reguladores, los puestos públicos son escalones de la carrera corporativa, y dichos organismos son también avanzadas del mundo corporativo. Y tenemos asimismo el "nuevo sistema de despojos" que funciona como medida de seguridad en un ambiente de desconfianza.

Las revistas para gerentes de negocios y los escritores fantasmas a sueldo de los políticos, redactan con frecuencia artículos de fondo insistiendo en la necesidad de mejorar el Servicio Civil. Pero ni los ejecutivos ni los políticos quieren en realidad un grupo de administradores expertos ajenos a toda consideración de partido, y que, por su educación y experiencia, sean depositarios de los conocimientos precisos para juzgar meticulosamente las consecuencias ele las distintas políticas. La significación política y económica de este cuerpo, para un gobierno responsable, es demasiado clara.

En las últimas filas de la jerarquía estatal, donde podían encontrarse auténticos servidores civiles, ha faltado el prestigio o el dinero para atraer hombres de primera. En las primeras filas se ha recurrido a los "advenedizos" o sea a hombres extraños a la burocracia. Sólo sirvieron durante períodos relativamente cortos y no dedicándose a la administración como carrera permanente, y por

este motivo no han adquirido la neutralidad y la actitud que corresponden al perfecto funcionario civil.

No hay una carrera en el servicio civil con bastantes garantías, ningún cuerpo administrativo con la permanencia suficiente para sobrevivir a un cambio de administración política en los Estados Unidos. En los centros ejecutivos donde se toman las grandes decisiones no hay ahora políticos de partido profesionales, ni burócratas de profesión. Dichos centros se hallan en manos del directorio político de la *élite* del poder.

11

LA TEORíA DEL EQUILIBRIO

COMO NO quieren preocuparse por los problemas morales de la economía política, los norteamericanos se adhieren a la noción de que el gobierno es una especie de máquina automática, regulada por el equilibrio de intereses en competencia. Esta imagen de la política es solo una aplicación de la imagen oficial de la economía; en ambas se logra el equilibrio mediante la presión y el arrastre de muchos intereses, cada uno de los cuales no conoce más freno que las interpretaciones legales formalistas y anormales de lo que el "libre-cambio" puede permitir,

El ideal del equilibrio automático llegó a su más exigente elaboración en los términos económicos del siglo XVIII: el mercado es soberano y en la economía mágica del pequeño hombre de empresa no hay centro autoritario. Y también en la esfera política: la división, el equilibrio de poderes prevalecen y por lo tanto no hay oportunidad para el despotismo. "La nación que no quiere adoptar un equilibrio del poder -escribió John Adams- tiene que adoptar el despotismo. No hay otra alternativa," [1] Tal como desarrollaron el concepto los hombres del xvrrr, equilibrio, o frenos y equilibrio, se convierten entonces en el mecanismo principal con el que la libertad económica y política quedaba garantizada y la ausencia de tiranía asegurada en las naciones soberanas del mundo entero.

Hoy día, la noción de una economía política automática nos es más familiar en el conservadurismo práctico de los adversarios del Nuevo Trato que florecieron hacia el año 30. El terrible espectáculo de los Estados totalitarios de la Alemania de ayer y de la Rusia de hoy, le presta un atractivo nuevo -aunque falso. Y aunque. es. completamente inaplicable a la economía-política de los Estados Unidos modernos, es la única retórica que prevalece entre la *élite* directora de las empresas y del Estado.

1 Es muy difícil renunciar al viejo modelo del poder que nos los presenta como un equilibrio automático, con sus hipótesis de una pluralidad de grupos independientes y relativamente iguales y opuestos en la sociedad equilibrada. Todas estas suposiciones llegan inconscientemente al grado de caricaturas en las últimas declaraciones acerca de "quién gobierna a los Estados Unidos". Según Mr. David Reisman, por ejemplo, durante la primera mitad del siglo se observa una sustitución de "la jerarquía poderosa de una clase gobernante por el poder disperso de "grupos de veto". Ahora nadie dirige nada; se trata de una corriente sin guía. "En un senticlo -cree Mr. Ricsman- ésta es otra manera de decir que los Estados Unidos son un país de clase media... en doncle tal vez el pueblo comprenda pronto que ya no hay un 'nosotros' que gobierna las cosas y un 'ellos' que no gobierna, o un 'nosotros' que no gobierna y un 'ellos' que sí gobierna, sino más bien que todos los 'nosotros' son 'ellos' y que todos los 'ellos' son 'nosotros'."

"Los jefes han perdido el poder, pero los secuaces no lo han conquistado" y, mientras tanto, Mr. Riesman lleva al extremo su interpretación psicológica del poder y de los poderosos: "si los hombres de negocios se sienten débiles y subordinados, *son* débiles y subordinados, sean cuales fueren los recursos materiales de que disponen".

"...El futuro", por lo tanto, "parece estar en manos de los pequeños hombres de negocios y de los profesionales que dominan el Congreso: los vendedores de bienes raíces, abogados, agentes vendedores de automóviles, contratistas, etc.; de los militares que dominan la política de defensa y, en parte, la política extranjera; de los gerentes de los grandes negocios y sus abogados y sus consejos de administración y otros consejeros que resuelven acerca de las inversiones e influyen sobre la proporción de los cambios tecnológicos; de los líderes obreros que controlan la productividad y el voto de los trabajadores; de los blancos de la zona negra que se llevan la mejor parte en la política del sur; de los polacos, italianos, judíos e irlandeses que tienen intereses en la política exterior, los puestos urbanos, y las organizaciones étnicas, religiosas y culturales; de los articulistas y periodistas que enseñan sociabilidad a la juventud, a estimular y educar al adulto, y que divierten y aburren a los ancianos; de los agricultores -que son a su vez aglomeraciones hostiles de ganaderos, cosecheros, lecheros, algodoneros, etc.-, que dominan departamentos y comités claves y que, como representantes vivos de un pasado dirigido desde dentro, dominan muchos de nuestros recuerdos; de los rusos y, en menor grado, de otras potencias extranjeras que gobiernan gran parte de nuestra atención; y así sucesivamente. El lector puede completar la lista." 2

He aquí algo digno de "las normas modernas que exige ser plenamente automático y completamente impersonal".a 5111 ern-

bargo, hay algo real en ese romántico pluralismo, incluso en ese *pasticcio* del poder inventado por Mr. Riesman; es una descripción reconocible, aunque confusa, de los planos medios del poder, especialmente tal como se manifiestan en los distritos parlamentarios y en el parlamento mismo. Pero confunde, y ni siquiera distingue entre los planos cimeros, medios e inferiores, del poder. De hecho, la estrategia de todo ese pluralismo romántico con su imagen de un empate semiorganizado, es bastante clara:

Se detalla el número de grupos interesados, con una especie de entusiasmo whitmanesco, asombroso, por la diversidad. ¿Y cuál de esos grupos no merece el calificativo de grupo "de veto"? No traten de despejar el embrollo clasificando dichos grupos, ocupaciones, capas sociales, y organizaciones de acuerdo con sus afinidades políticas o por lo menos con su organización política, si es que la tienen. No traten de comprender cómo pueden estar relacionados en una estructura del poder, pues, en virtud de este punto de vista, el conservador romántico se fija en una dispersión de ambientes, más que en sus vínculos dentro de la estructura del poder. Y no consideren ustedes que sea posible alguna comunidad de intereses entre los grupos de primera categoría. No relacionen todos estos ambientes y estos grupos misceláneos con las decisiones trascendentales; no pregunten ustedes ni contesten fijándose en los detalles históricos. *¿Qué* tuvieron que ver, directa o indirectamente, los pequeños revendedores o los albañiles con las decisiones y los acontecimientos que condujeron a la Segunda Guerra Mundial? ¿Qué tuvieron que ver los agentes de seguros o el Congreso, con la decisión de fabricar o no, de arrojar o no, el primer modelo de aquella nueva arma? Por otra parte, toman ustedes en serio las declaraciones, con vistas a las relaciones públicas, de los líderes de todos los grupos, clases y bloques, confundiendo así la inquietud psicológica con las realidades del poder y de la política. El poder no debe ser poder mientras no se manifiesta abiertamente. Y, naturalmente, no tienen ustedes en cuenta las dificultades con que tropezamos como observadores, a causa del secreto oficial de otra índole.

En resumen, ustedes permiten que una confusa perspectiva nuble su vista y, como observadores y como intérpretes, procuran limitarse a los planos más concretos, definiendo lo real de acuerdo con los detalles disponibles.

La teoría del equilibrio del poder, tal como la expone Irving Howe, es una visión muy mezquina de la política norteamericana. Con ella pueden explicarse las alianzas temporales con uno u otro partido. Es también estrecha al elegir su lapso de tiempo: cuanto más breve sea el período que le interesa, más aplicable le parecerá la teoría del equilibrio del poder. Pues, cuando se ve de cerca y se trata periodísticamente, pongamos por ejemplo, una elección, se ve uno con frecuencia abrumado por la diversidad de fuerzas y de causa. Una flaqueza constante de la "ciencia so-

cial" norteamericana, desde que se hizo tan empírica, ha sido el suponer que la mera enumeración de una pluralidad de causas es la manera prudente y científica de comprender la sociedad moderna. Claro que las cosas no son así; esto constituye un eclecticismo superficial que elude la tarea de un verdadero estudio social: dicha tarea consiste en ir más allá de una mera enumeración de todos los hechos posibles, pesando cada uno de modo que llegue a comprenderse cómo encajan y cómo forman un esquema de lo que se intenta comprender.[5]

La atención excesiva a los planos intermedios del poder, oscurece la estructura del poder en conjunto, especialmente las partes superior e inferior. La política norteamericana, tal corno existe, se vota y propaga, tiene mucho que ver con esos niveles medios y a veces con ellos sólo. La mayoría de las noticias políticas se reducen a noticias y murmuraciones respecto a problemas y conflictos del nivel medio. Y, en los Estados Unidos, el teórico político es, también con frecuencia, sólo un estudioso más sistemático de las elecciones, de quién votó por quién. Como profesor o como intelectual independiente, el analista político se encuentra a su vez en los niveles medios del poder. Sólo conoce la cima a través de rumores; y si conoce la parte inferior es mediante "investigaciones". Pero se encuentra como en su casa con los líderes de los niveles intermedios, y como orador, con su "regateo político".

Así, los comentaristas y los especializados, dentro y fuera de las universidades, se concentran en los planos intermedios y dentro del equilibrio de éstos porque están más cerca de dichos sectores, ya que pertenecen sobre todo a la clase media; porque estos sectores son los que suministran el contenido "ruidoso" de la política como hecho explícito y observado; porque esos puntos de vista están de acuerdo con el folklore del modelo oficial de funcionamiento de la democracia; y porque, aceptando como bueno dicho modelo, especialmente en sus manifestaciones patrioteras habituales, muchos intelectuales pueden satisfacer con gran facilidad sus impulsos políticos.

Al decir que existe un "equilibrio del poder" puede significarse que un interés puede imponer su voluntad o sus condiciones a otros; o que cualquier interés puede crear un *empate;* o que, con el tiempo, queda satisfecho un interés y luego el otro, en una especie de turno simétrico; o que todas las políticas son resultado de transacciones, que nadie consigue todo lo que quiere ganar pero que cada cual obtiene algo. En realidad, todos estos significados son intentos de describir lo que puede suceder cuando se dice que hay, permanente o temporalmente, "igualdad de poder de regateo':. Pero, como ha señalado Murray Edelman," las metas que perSIguen los intereses no están sencillamente dadas; reflejan el estado habitual de esperanza y de aceptación. Por lo tanto, decir que los distintos intereses están "equilibrados" equivale, en general, a ca-

lificar el *status qua* de satisfactorio o incluso bueno; el ideal esperanzado del equilibrio se disfraza con frecuencia de hecho logrado.

El "equilibrio del poder" supone igualdad de poderes, y esta última parece algo muy justo y honroso, pero la verdad es que lo que constituye el equilibrio honroso de un hombre es a menudo el desequilibrio injusto de otro. Claro que los grupos influyentes tienden pronto a proclamar un justo equilibrio de poder y una verdadera armonía de intereses, pues prefieren que su predominio sea constante y pacífico. Así, los grandes hombres de negocios condenan a los pequeños líderes obreros como "agitadores" y adversarios de los intereses universales, inseparables de la cooperación entre los negocios y el trabajo. Así, las naciones privilegiadas condenan a las más débiles en nombre del internacionalismo, defendiendo con nociones morales lo que ha siclo ganado por la fuerza contra esos desposeídos que más tarde, luchando por la influencia o la igualdad, sólo pueclen esperar que cambie su *status qua* por la fuerza,"

La noción de que el cambio social sólo se verifica mediante un tolerante toma y claca, por transacción y una red de vetos de un interés equilibrado por otro, supone que todo esto marcha dentro de un marco más o menos estable que en sí no cambia, que todos los problemas están sujetos a transacciones, siendo entonces naturalmente armoniosos o convirtiéndose en tales. Los que se benefician en el marco general del *status qua* pueden, más fácilmente que los que se hallan descontentos en él, defender teorías como la de la mecánica del cambio social. Por otra parte, "en casi todos los campos. .. sólo un interés está organizado, ninguno lo está, o algunos de los primordiales no lo están"." En estos casos hablar como M. David Truman de "intereses no organizados" [9] equivale a usar otra palabra para lo que solía llamarse "el público", concepto que examinaremos en seguida."

Los grupos influyentes importantes, especialmente en los negocios rurales y urbanos, han sido incorporados al personal y a los organismos del propio gobierno, legislativo y ejecutivo, o han pasado a ser instrumentos de camarillas pequeñas y poderosas, que incluyen a veces a sus líderes nominales, aunque los omitan con frecuencia. Estos hechos van más allá de la centralización de grupos voluntarios y de la usurpación del poder de miembros apátlcoS por ejecutivos profesionales. Incluyen, por ejemplo, el uso del NAM por camarillas dominantes a fin de revelar a los pequefios negociantes que sus intereses son iguales que los del negoCIO, en gran escala, concentrando luego el poder del negocio, como un todo, en una presión política. Desde el punto de vista de esos círculos más elevados, la "asociación voluntaria", el "grupo mfluyentc", se convierten en característica importante de un programa de relaciones públicas. Las diversas corporaciones diri-

* Véase más adelante 13: La sociedad de masas.

gidas por los miembros de dichas camarillas son en sí mismas instrumentos de mando, de relaciones públicas y presión, pero con frecuencia resulta más práctico utilizar las corporaciones con mayor disimulo, como bases del poder, haciendo que distintas asociaciones nacionales actúen como sucursales suyas. Las asociaciones son organizaciones funcionales, cuyos limites quedan establecidos por quienes las utilizan, más que árbitros definitivos de lo que se debe o no se debe hacer.!"

De esta manera, los equilibrios y los frenos pueden entenderse como formulación alternativa de la norma "dividir y gobernar", y corno un modo de entorpecer la expresión más directa de las aspiraciones populares. Pues la teoría del equilibrio se funda con frecuencia sobre la idea moral de una armonía natural de intereses, en relación con los cuales la codicia y la crueldad se concilian con la justicia y el progreso. Una vez edificada la estructura básica de la economía política norteamericana, y mientras se pudo suponer tácitamente que los mercados se extenderían de modo indefinido, la armonía de intereses resultó eficaz como ideología de los grupos dominantes, logrando que sus interes aparecieran identificados con los intereses de la comunidad en general. En tanto que prevalezca esta doctrina, cualquier grupo inferior que inicie su lucha puede ser presentado como inarmónico, como si perjudicara el interés común. "La doctrina de la armonía de intereses -observa E. H. Carr- sirve así como un ingenioso artificio moral invocado. con absoluta sinceridad, por grupos privilegiados a fin de justificar y sostener su posición de dominio." 11

2 El centro primordial de la teoría del equilibrio es el Congreso de los Estados Unidos, y sus principales representantes son los diputados. Pero como tipos sociales, estos 96 senadores y estos 435 representantes, no representan en realidad a los ciudadanos ordinarios. Representan a aquellos que tuvieron éxito en sus empresas y profesiones. Hombres de edad, son blancos privilegiados, norteamericanos por nacimiento e hijos ele padres norteamericanos y protestantes. Tienen títulos universitarios y por su situación social y económica pertenecen por lo menos a la alta clase media. En general carecen de experiencia asalariada o jornalera. En resumen, pertenecen a las clases altas, viejas y nuevas, de la sociedad local y proceden de ellas.*

* Hoy día, el senador tipico es un hombre de educación universitaria de unos 57 años -··aunque en el 83" Congreso (195'1·) hubo uno de ochenta y seis. El Representante típico, que procede también del escaso 10% de la población adulta que ha ido a un *college,* tiene alrededor de cincuenta y dos -aunque en el último Congreso uno de ellos sólo tenía veintiséis. Casi todos los Senadores y Representantes han ocupado puestos locales Y estatales y casi la mitad son veteranos de alguna guerra; la mayoría ha tral.ajado también en campos apolíticos, por 10 general en ocupaciones que corresponden al 15% superior de la jerarquía profesional: por ejemplo, en

Algunos miembros del Congreso son millonarios, otros tienen que recurrir a los distritos rurales para cubrir sus gastos. El puesto exige hoy mucho dinero, e implica con frecuencia sostener dos casas, viajar de una a otra, obligaciones sociales a menudo múltiples, y el costo cada vez mayor de la elección y de la permanencia en el cargo. Los ingresos eextraordinarios le son casi indispensables al diputado; y, en realidad, de cada cinco representantes, cuatro, y dos de cada tres senadores de 1952, recibieron aparte de sus remuneraciones, ingresos procedentes de "los negocios o profesiones que aún ejercen en sus lugares de residencia o de sus inversiones particulares. Cada vez se encuentran en el Capitolio más hombres con fortuna propia..." Para los que ca-

el Congreso de 1949-51, el 69% del Senado y de la Cámara se componía de profesionales, y otro 24% del Senado y un 22% de la Cámara se componían de hombres de negocios o gerentes. No hay obreros, ni empleados de salarios inferiores, ni agricultores en el Senado, y sólo uno o dos en la Cámara."

Su principal profesión es, claro está, el derecho -carrera que sólo sigue un 0.1 % de la población trabajadora de los Estados Unidos, pero que se encuentra en el 65% de los Senadores y Representantes. Y es fácil comprender que haya tantos abogados. Las dotes verbales del abogado son muy similares a las que necesitan los políticos; ambas profesiones exigen regateos y negociaciones y aconsejar a los que toman decisiones en negocios y en politica. Los abogados descubren también con frecuencia que -pierdan o ganen- la política es útil para su profesión jurídica, ya que da publicidad a su ejercicio. Además, un bufete privado, un negocio que puede uno trasladar en su portafolio, es susceptible de establecerse en cualquier lado. En consecuencia, el político abogado tiene algo en qué refugiarse cuando no es reelegido, y algo en qué apoyarse si quiere al ser elegido. En realidad, algunos abogados piensan que un período o dos de vida política constituyen sólo un peldaño para lograr un bufete más amplio en Washington o bien en el lugar donde residen. El ejercicio de la abogacía permite frecuentemente entrar en la política sin grandes riesgos y Con muchas probabilidades de hallar una fuente de provecho económico mdependientemente de los caprichos del electorado."

La mayoría de los miembros del Congreso en los últimos quince años -y probablemente hace mucho más tiempo-s- procedieron de las mismas profesiones, ocupaciones y empresas que ellos siguieron en la última década. Del 90 al 95% son hijos de profesionales o de hombres de negocios o agricultores; aunque en la época aproximada de su nacimiento, en 1890, sólo el 37% de la fuerza trabajadora procedía de esa capa social, y no todos eran hombres casados y con hijos.[34]

No ha habido negros en el Senado durante el último medio siglo, y en cualquier época nunca hubo más de dos en la Cámara -aunque los negros integran alrededor del 10% de toda la población americana. Desde 1845 el porcentaje de los miembros del Senado nacidos en el extranjero no ha excedido nunca del 8% y ha sido siempre mucho menor que este mismo porcentaje en la población -menos de la mitad de la proporción representativa, por ejemplo, en el período 1949-1951. Por otra parte, los congresistas de la primera y de la segunda generación tienden a ser de la más antigua extracción del norte y del oeste, más bien que de la emigra-

recen de bienes, la vida corno miembro del Congreso puede conducir a una situación desesperada.* "Si la ley Federal respecto a la aplicación del dinero en las campañas electorales fuese respetada –ha observado hace poco Robert Bendiner- habría muchos más políticos en Leavenworth que en Washington." [17]

La carrera política no atrae ya tantos hombres capaces como antaño. Desde el punto de vista económico, no es fácil que el abogado inteligente que puede ganar sin gran esfuerzo de 25,000 a 50,000 dólares al año, renuncie a ellos por los azares de la Cámara; y lo más probable es que, con excepciones, y si no se trata de hombres ricos, los candidatos al Congreso sean: un fiscal de distrito, un juez local, o un alcalde -cuyos salarios son aún más bajos que el de un diputado. Muchos observadores, dentro y fuera del Congreso, concuerdan en que éste ha perdido la estimación pública en los últimos cincuenta años; y en que, incluso en sus distritos y Estados de origen, los diputados no son ya los importantes personajes que fueron en otro tiempo.l" Y, de hecho ¿cuántas personas conocen los nombres de sus diputados y aun de sus senadores?

Hace medio siglo, en su distrito o en su Estado, el candidato a diputado no tenía que competir en un mundo de celebridades "sintéticas" con los medios de distracción y esparcimiento de que hoy disponen las masas. Se buscaba al político que decía un discurso corno un medio de escuchar durante una hora lo que sucedía en el mundo, y para sus debates no tenía ocasión ni oportunidad de consultar a un escritor fantasma. Era, después de todo, uno de los hombres mejor pagados de su comunidad y el primer personaje en ella. Pero, hoy día, el político debe apoyarse en los medios que mueven a la masa, yesos medios son costosos.*.*

ción novísima que viene del sur y del este de Europa. Las sectas protestantes más elevadas socialmente (episcopal, presbiteriana, unitaria y congregacional) suministran el doble de congresistas que sus proporciones representativas en la población total. Los protestantes de nivel medio (metodistas y bautistas) del Congreso están en la misma proporción, más o menos que en la población total, pero los católicos y los judíos se encuentran en proporción menor: por ejemplo, en el 81º Congreso sólo tenían el 16% en la Cámara y el 12% en el Senado, cuando en 1950 integraban el 34% del total de la población."

* Desde fines de la Segunda Guerra Mundial hasta 1955, los miembros del Congreso recibieron 15,000 dólares anuales, incluyendo 2,500 de gastos de representación, libres de impuestos; pero el ingreso medio -incluyendo inversiones, negocios y profesiones así como escritos y c!iscursos- de un miembro de la Cámara era en 1952, de unos 22,000 dólares; y el de un miembro del Senado, de 47,000. El 1º de marzo de 1955, el sueldo anual de los miembros del Congreso fue elevado a 22,500.'·

** Un Congresista veterano ha informado recientemente que en 1930, podía ganar sus elecciones con 7,500 dólares; hoy necesita de 25,000 a 50,000; y en el Senado la cosa puede subir mucho más. John F. Kennedy (hijo del mu1timíllonario Joseph P. Kennedy), demócrata por Massachusetts,

Solamente los gastos que supone una campaña electoral ahora, atan al diputado, si carece de fortuna personal, a las aportaciones necesarias, que suelen considerarse, con bastante sensatez, como inversiones de las cuales se espera un beneficio.

Como abogados independientes y políticos de partido que han de afrontar las elecciones, los políticos profesionales han cultivado muchos grupos y tipos distintos en sus distritos respectivos. Son grandes "elementos" en las organizaciones sociales y comerciales, y pertenecen a la masonería, los Elks y la Legión Americana. En sus distritos, los diputados tratan can grupos organizados y se les apoya y aprueba de acuerdo con su actitud hacia los intereses y programas de dichos grupos. En la alcaldía local, los grupos aprovechados dispuestos a trocar votos por favores, operan más abiertamente. Los políticos se ven acuciados por las exigencias y las peticiones de esos grupos, grandes y pequeños, locales y nacionales. Como agentes del poder, los políticos tienen que conciliar unos intereses con otros y, en el curso de sus operaciones, ellos mismos se ven a veces comprometidos con hombres que carecen de una firme línea de conducta.

La mayoría de los políticos profesionales representan una multiplicidad de intereses locales equilibrados con astucia y la poca libertad de que disponen al tomar sus medidas políticas, procede precisamente de ese hecho: si tienen suerte, pueden barajar esos distintos intereses unos con otros, pero 10 más frecuente es que eludan los problemas a fin de no tomar decisiones. El diputado, protegiendo los intereses de su distrito electoral, permanece leal a su localidad soberana. De hecho, su *parroquialismo* es en algunos casos tan intenso que, como candidato local puede incluso provocar y reunir una serie de ataques extra-estatales contra él, convirtiendo así su campaña en una cruzada de su Estado soberano contra los intrusos nacionales."

El político encuentra dentro del Congreso, lo mismo que en su distrito, una maraña de intereses; y también comprueba que el poder está organizado de acuerdo con el partido y con la antigüedad. El poder del Congreso se concentra en el comité; el del comité suele concentrarse en su presidente, que lo es por su antigüedad. Por lo tanto, a menudo la oportunidad del político para ejercer su poder dentro del Congreso depende de su capacidad de conservar el cargo durante un período considerable e ininterrumpido y, para lograr esto, no puede hostilizar a los elementos Importantes de su distrito. Aquí son esenciales el ajuste a esos distintos, intereses, y a sus programas, la agilidad para adoptar diversas lineas de conducta, a menudo opuestas, conservando su dlgmdad. y en vista de esto, por un proceso de selección mecá-

gastó según se dijo, 15,866 dólares en su campaña de 1952, pero "los comltes en favor suyo para la mejora de las industrias zapatera, pesquera y otras en su Estado, gastaron 217,995".[19]

nica, los elementos "crónicos" mediocres de los partidos, que durante veinte años o más han estado firmemente anclados en sus localidades soberanas tienen grandes probabilidades de alcanzar los centros del poder parlamentario y de quedarse en ellos.

Inclusive cuando el político se convierte en presidente -si es posible de un comité relacionado con los intereses locales de su distrito-- no intentará desempeñar el papel de estadista nacional. Pues, por muy atrayente que sea ese prestigio, su importancia es secundaria para gozar de popularidad entre sus vecinos; no responde de sus actos ante la nación, sino ante los intereses dominantes en su localidad. Por otra parte, "una maquinaria parlamentaria más perfecta -como observa Stanley Hogh- no cura la enfermedad del localismo; incluso puede proporcionar miembros con más tiempo y más facilidades para practicarlo't.F'

De todas maneras, los presidentes de los principales comités constituyen la minoría selecta del Congreso. En sus manos están los poderes claves del Congreso, lo mismo legislativos que inquisitivos. Pueden crear, facilitar, detener o confundir la legislación; pueden aplicar el estancamiento o la evasiva. Pueden bloquear una proposición de la Casa Blanca a fin de que no se discuta nunca y menos aún se ponga a votación. Y pueden decirle al Presidente qué es lo que tendrá o no tendrá la aprobación de su distrito o de los colegas del Congreso que ellos dominan.

En la primera y la segunda década de este siglo, se presentaron muy pocos proyectos de leyes durante los seis meses de la primera legislatura o los tres primeros de la segunda. Estas leyes fueron estudiadas durante el considerable intervalo transcurrido entre su consideración por los comités y su debate en la sala. Las discusiones eran importantes y se llevaban a cabo ante un nutrido auditorio en la Cámara. Las tareas legislativas ocupaban el tiempo y la atención de la mayoría de los miembros. Hoy día se consideran en cada legislatura centenares de leyes; y, como sería imposible que los miembros las leyeran todas -o siquiera la décima parte-, han llegado a confiar en los comités que informan acerca de ellas. La discusión es exigua y suele celebrarse, por lo común, ante una sala vacía. Los discursos se dirigen principalmente al distrito del miembro que habla, y muchos de ellos no se pronuncian siquiera, sino que se insertan en el diario de sesiones. Mientras la legislación va pasando por los trámites de rigor, los diputados están ocupadísimos en sus oficinas, dirigiendo a un pequeño personal que hace los encargos de los electores y les envía por correo material impreso o a máquina.[22]

En las campañas del político profesional no suelen plantearse grandes problemas nacionales, pero en cambio se tratan las cuestiones locales con extraordinaria habilidad. En la elección para diputados número 472, que tuvo lugar en 1954, por ejemplo, no

se expusieron con claridad problemas nacionales, ni siquiera problemas locales relacionados de un modo claro con aquéllos.* Los electores sólo pudieron ver y oír consignas y ataques personales al carácter o los defectos de los candidatos, sospechas o caricaturas, y como de costumbre, no les hicieron gran caso. Cada candidato trató de deshonrar a su adversario, el cual a su vez procuraba deshonrarlo a él. Los candidatos ofendidos hacían de sí mismos el centro de los debates y en ese aspecto todos perdieron virtualmente. Los electores no vieron problema alguno y también perdieron, aunque no lo sabian.s!

Como parte de la enorme trivialización de la vida pública, la campaña política de los Estados Unidos desvía la atención del posible debate de la política nacional. Pero no debemos suponer que sólo se trata de ruido. Hay problemas en cada distrito, y en cada Estado, problemas planteados y vigilados por intereses organizados, de importancia local. Y esta es la principal consecuencia que debe sacarse del carácter de las campañas:

No hay partidos nacionales a los que pertenezcan los políticos profesionales y que, con sus debates, enfoquen los problemas de índole nacional de un modo claro, responsable y continuo.

El político profesional es, por definición, un político de partido. Y, sin embargo, los dos partidos políticos de los Estados Unidos no son organizaciones centralizadas nacionalmente. Han funcionado como estructuras semifeudales, trocando su patronazgo y otros favores por votos y protección. El político menor cambia los votos de que dispone por una porción mayor de patronazgo y favoritismo. Pero no hay un "jefe" nacional, y menos aún un líder responsable ante la nación en cada uno de los dos partidos.

* En un Estado parece que el problema más importante era el de la segregación: en otro, un italiano casado con una irlandesa, utilizó con gran efecto los nombres de ambos. En algún Estado, *cobró* importancia la reproducción en cinta grabadora de la charla de un candidato -dos años antes- sobre la elección de los policías en materia de esposas. Aquí se consideraron importantes las leyes acerca de la lotería, allá la cuestión de si un anciano candidato al Senado tenía o no la virilidad suficiente. En un Estado clave la acusación -de hacía veinte años- referente a si un candidato había tenido relación con una compañía de barcos de vapor que sobornó a un juez para lograr arrendamientos de muelles, fue el asunto que se expuso con insistencia y gran costo en la televisión. Uno de les senadores más distinguidos afirmó, hablando de su competidor -otro hombre distinguido y de vieja opulencia- "que era deshonesto o idiota. o estúpido e incauto". Otro candidato perdió todo aplomo bajo la presión de su rival y confesó que había mentido con lujo de detalles al hablar de su conducta en la guerra. Y, en todas partes, y en aquella atmósfera de desconfianza, se sugirió, insinuó, afirmó y adivinó que, después de todo, los adversarios tenían relaciones con espías rojos, si es que no estaban a sueldo del pulpo soviético. Los demócratas volvieron a combatir la depresión; y los republicanos se decidieron nuevamente a meter en prisión a AIger Hiss.'

Cada uno de éstos constituye una constelación de organizaciones locales, curiosa e intrincadamente unidas con bloques representativos de distintos intereses. El miembro del Congreso es, por lo general, independiente de los jefes parlamentarios de su partido en lo que respecta a la parte económica de la campaña electoral. Los comités nacionales de cada partido importante se componen sobre todo de nulidades políticas; porque, en vista de que los partidos son coaliciones de organizaciones locales y estatales, cada uno de ellos sólo adquiere unidad nacional cada cuatro años para las elecciones presidenciales." En los niveles inferiores y medios, los partidos principales son fuertes, incluso dictatoriales; pero en la cima son muy débiles. Sólo el Presidente y el Vicepresidente, cuyos nombramientos son de índole nacional, logran con sus actos el grado de unidad nacional que prevalece en los partidos.

Las diferencias entre ambos partidos, en lo que se refiere a los problemas nacionales, son muy pequeñas y confusas. Cada uno parece contener cuarenta y ocho partidos, uno por cada Estado; y, por lo tanto, el político profesional, como miembro del Congreso y como candidato, no se ocupa de la línea nacional del partido, si es que existe. No se halla sujeto a una disciplina nacional de partido, que sea eficiente. Habla sólo para su propia localidad, y los problemas nacionales le interesan únicamente en la medida en que afectan a su distrito, a los intereses organizados allí y a sus probabilidades de reelección. Es por esto, sobre todo, que cuando habla de asuntos nacionales, el político utiliza un vocabulario tan vacío y retórico. Asentado en su soberanía local, el político profesional no se encuentra en la cima del poder político nacional: forma parte y procede de los niveles medios.

3 Cada vez es mayor el número de problemas fundamentales que no se plantean de modo definitivo ante el Congreso, o ante sus poderosos comités, y menos aún ante los electores en el curso de las campañas. Por ejemplo: para la entrada de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial, en la medida en que esta medida implicaba una decisión de todo el país, no se tomó en cuenta el Congreso. No fue nunca un problema claramente discutido y enfocado en espera de la decisión pública. Amparado en las facultades del poder ejecutivo en casos de urgencia, el Presidente puede, de una manera virtualmente dictatorial, decidirse por la guerra y presentar luego su decisión al Congreso, como un hecho irrecusable. "Los acuerdos del ejecutivo" equivalen a tratados, pero no es preciso que el Senado los ratifique; el tratado sobre *destroyers* con la Gran Bretaña y el envío de tropas a Europa de acuerdo con la NATO que el senador Taft combatió tan enconadamente, son ejemplos bien claros de este hecho. Y, en el caso de las decisiones respecto a Formosa, tomadas en la primavera de 1955, el Congreso renunció simplemente a todo de-

bate acerca de sucesos y decisiones equivalentes a una guerra, dejándolos en manos del ejecutivo.

Cuando los problemas fundamentales llegan al Congreso para su discusión suelen estar estructurados de tal modo que reducen el debate e incluso quedan pendientes de solución. Pues, en la ausencia de partidos sólidos y centralizados, es difícil constituir una mayoría en el Congreso; y —con el sistema de antigüedad, el comité de reglamentos, la posibilidad de obstrucción, y la falta de información y de expertos —el Congreso tiene demasiadas posibilidades de convertirse en un laberinto legislativo. No es extraño que el Congreso desee con frecuencia una enérgica iniciativa presidencial respecto a problemas no locales, y que, en lo que llamamos cuestiones de emergencia, se trasmita el poder al ejecutivo, a fin de forzar el estancamiento semiorganizado. Incluso algunos observadores creen que "la abdicación y la obstrucción del Congreso, y no la usurpación presidencial, constituye la primera causa de que el poder haya pasado al ejecutivo"."

Entre los políticos profesionales hay, claro está, denominadores comunes de humor e intereses, enraizados en sus orígenes. carreras y asociaciones, casi homogéneos; y hay, naturalmente, una retórica común que atrapa frecuentemente sus espíritus. Claro que al fomentar sus diversos intereses locales, los miembros del Congreso coinciden a menudo en cosas que son de importancia nacional. Esos intereses se convierten rara vez en problemas explícitos, pero los múltiples asuntos pequeños resueltos por interés local, y por regateo, por freno y equilibrio, tienen consecuencias nacionales que no han sido con frecuencia previstas por los agentes locales en cuestión. De esta manera, al deshacerse el empate, se promulgan leyes a espaldas de los legisladores interesados. Pues el Congreso es el asiento primordial de los niveles medios del poder, y es en estos niveles donde prevalecen, a menudo, los frenos y equilibrios.

Los intereses verdaderamente creados son los que cada rcprcsentante y cada senador estimula y protege abiertamente. Son los Intereses colectivos de las sociedades locales en cada distrito v cada Estado. Al ser adoptados por un senador o un representante, quedan equilibrados y compensados por otros intereses colectivos. La principal preocupación del representante es qué favor puede hacer por un interés que no perjudique a ninguno de los otros intereses que debe equilibrar.

No es necesario que los "grupos de presión" "sobornen" a los políticos en el Congreso. En realidad, los "gestores de negocios políticos" *(lobbyists)* pueden, a veces, disfrazarse con discreción de hombres honrados, mientras que los congresistas pueden también parecer gestores políticos disfrazados. Los miembros de la sociedad local no necesitan pagar al político profesional para que defienda sus intereses, puesto que, por selección social y educa-

ción política, pertenece y está a favor de los grupos clave en su distrito y en su Estado;" Los miembros del Congreso son más a menudo los agentes visibles de presión dentro del gobierno, que el objeto de presiones invisibles que proceden de la periferia. Hace cincuenta años, la vieja figura. del senador sobornado por dinero era con frecuencia real [28] y el dinero es aún, claro está, un factor político. Pero el dinero que cuenta ahora se utiliza sobre todo para financiar elecciones, más que para pagar directamente a los políticos sus favores y sus votos.

Si sabemos que, antes de dedicarse a la política, uno de los seis legisladores más poderosos, y presidente del Comité de Arbitrios, se dio a conocer fundando y organizando Cámaras de Comercio en media docena de ciudades de mediana categoría, "sin contar —como él dice- con un céntimo de ayuda Federal", podemos comprender fácilmente por qué combatió la extensión del impuesto sobre beneficios excedentes sin aludir para nada a probables presiones invisibles." Daniel Reed es, Con sus setenta y ocho años, un puritano de principios inflexibles, pero los principios proceden del carácter y lo fortalecen, y el carácter es elegido y formado por la propia carrera. Además, como observó hace poco un miembro del Congreso, "en la vida de cada representante llega un momento en que hay que elevarse por encima de los principios".[30] Como actor político, el diputado es parte de los equilibrios y transacciones de las sociedades locales, lo mismo que uno u otro de los partidos nacionalmente irresponsables. En consecuencia, se ve atrapado en el empate semiorganizado de los niveles medios del poder nacional.

El poder político se ha ampliado haciéndose decisivo, pero no sucede lo mismo con el poder de los políticos profesionales en el Congreso. El poder considerable que sigue en manos de los representantes clave es ahora compartido con otros tipos de actores políticos: existe el control de la legislación, centrado en los jefes de comités, pero cada vez más sujeto a la modificación decisiva del funcionario administrativo. Existe la facultad de investigar, como arma positiva y negativa, pero ésta abarca cada día más a las organizaciones averiguatorias, públicas y privadas, viéndose complicada en forma creciente con lo que sólo puede designarse como diversos grados de chantaje y contra-chantaje.

A falta de diferencias programáticas importantes entre los principales partidos, el político profesional tiene que inventar *temas* para su oratoria. Históricamente, esta es la causa de la vacuidad habitual de la "retórica de las campañas". Pero, desde la Segunda Guerra Mundial, los políticos frustrados utilizan cada vez más la acusación y la calumnia -tanto de los adversarios como de los neutrales inocentes. Esto se debe, claro está, a la explotación del nuevo hecho histórico; que los norteamericanos viven ahora en una atmósfera bélica; pero se atribuye también al político que desarrolla una política sin verdadero objeto, una política de ni-

veles medios en la cual las verdaderas decisiones, incluso las del compadrazgo, son tomadas en altos círculos. En esta situación y buscando titulares sensacionales, con menos compadrazgo y sin grandes problemas, comprometedores, algunos diputados encuentran el camino del éxito temporal, o al menos de la atención pública, proclamando la desconfianza universal.

Hay otro modo de conquistar y ejercer el poder, que envuelve al político profesional en los movimientos de camarillas dentro de las organizaciones burocráticas de la administración. El político profesional se asocia cada día más con el funcionario administrativo que encabeza un organismo, una comisión o un departamento a fin de ejercer el poder junto con él y en contra de otros administradores y políticos, a menudo de modo implacable. La distinción tradicional entre "legislación", como la elaboración de una política y "administración", como su aplicación, se ha quebrado en ambos extremos.i''

Si el político penetra en la continua elaboración de métodos del Estado moderno, es mucho menos votando a favor o en contra de una ley, que formando parte de una camarilla que puede ejercer su ascendiente sobre los puestos de mando de la administración ejecutiva, o no investigando zonas sensibles a ciertos mtereses de la camarilla." Corno miembro de ciertas camarillas muy complicadas, el político profesionaL que representa diversos mtereses adquiere en ocasiones gran importancia en decisiones de consecuencia nacional.

Si la política gubernamental es el resultado de un entrecruzamiento de los intereses de grupo, hemos de preguntar: ¿qué intereses ajenos al gobierno son importantes y qué organismos, dentro de él, los sirven? Si existen *muchos* de estos intereses y si se oponen unos a otros, entonces está claro que cada uno pierde poder y el organismo en cuestión gana cierta autonomía o queda estancado.:" En el sector legislativo se plantean muchos intereses rivales, especialmente locales, y a veces empatan. Otros intereses, en el nivel del poder nacional de las corporaciones, no se plantean nunca, pero el diputado, en virtud de lo que es como criatura social y política, se hace cargo de ellos. Pero en el organismo ejecutivo es frecuente que sólo se muevan un número de intereses pequeños y coherentes y a menudo logran incrustarse dentro de dicho organismo o bien anulan de modo eficaz la actuación de éste en su contra. Así, como ha observado John Kenneth Gallbraith, estos organismos reguladores "se convierten, con algunas excepciones en un brazo o un siervo de la industria que tratan de controla;"..[34] Por otra parte, la influencia del ejecutivo ha relegado la acción legislativa –y su inacción- a un papel subalterno en el quehacer político o la ha sujetado a la voluntad del ejecutivo. Pues ahora "ejecución" implica claramente "hacer política", e incluso la propia legislación es a menudo redactada por miembros del poder ejecutivo.

En el curso de la historia de los Estados Unidos, ha habido varias oscilaciones entre el gobierno presidencial y el gobierno del Congreso.s> Por ejemplo, la supremacía de este último se manifestó abiertamente en el último tercio del siglo XIX. Pero, en el segundo tercio del XX, que ahora nos ocupa, el poder del Ejecutivo y los medios cada vez mayores que están a su disposición, es mucho más grande que en los períodos que anteceden, y no hay síntomas de que este poder vaya a disminuir. La supremacía ejecutiva significa relegar la legislatura a los niveles medios del poder político; significa la decadencia del político profesional, ya que su principal campo de acción es la legislatura. Esto es también el primer síntoma de decadencia de la vieja sociedad equilibrada. Pues -ya que el antiguo equilibrio no era enteramente automático- era el político, como especialista en equilibrios y gente de presiones opuestas, quien ajustaba la balanza, lograba transacciones y sostenía el equilibrio general. El político más capaz de satisfacer o sostener diversos intereses podía conquistar un grado más alto de poder y conservarlo. Pero ahora, el político profesional de la vieja sociedad en equilibrio se ha visto relegado a ocupar una situación "entre los nuevos participantes", a menudo ruidosa, o molesta, o útil para los advenedizos influyentes, pero que ya no posee la clave decisiva. Pues la vieja sociedad en equilibrio dentro de la cual floreció ya no prevalece.P"

4 Tras la teoría de frenos y equilibrios como sistema de decisión política, se encuentra la teoría de clases, bien conocida desde Aristóteles y enérgicamente defendida por los Padres Fundadores del siglo XVIII, según la cual el Estado es, o debería ser, un sistema de frenos y equilibrios, porque la sociedad es un equilibrio de las clases, y lo es porque su pivote y estabilizador es la fuerte e independiente clase media.

Los Estados Unidos del siglo XIX eran una sociedad de clase media donde florecían múltiples y pequeñas organizaciones ejerciendo un poder relativamente nivelado. Dentro de esta sociedad equilibrada alentaban una economía donde el pequeño hombre de empresa era el centro: un sistema en que la división oficial de la autoridad era un hecho práctico, y una economía política en donde los órdenes político y económico gozaban de completa autonomía. Si en ciertos períodos no fue un mundo de pequeños hombres de empresa, por lo menos fue siempre un mundo en donde éstos desempeñaban un papel importante en el equilibrio de poderes. Pero la sociedad en que vivimos ahora se compone de una economía en la que los pequeños hombres de empresa han sido sustituidos en las ,zonas claves por un puñado de corporaciones centralizadas; de una forma de gobierno en donde la división de la autoridad se ha desequilibrado de tal modo que el poder ejecutivo es el dominante, el legislativo se ha visto relegado a los niveles medios del poder y el judicial, con el retraso

debido, va a la zaga de una política que no ha iniciado; y, por último, la nueva sociedad es claramente una economía política donde los asuntos políticos y económicos se hallan intrincada y profundamente unidos."

El pluralismo romántico del ideal *jeffersoniano,* prevaleció en una sociedad donde tal vez las cuatro quintas partes de la población blanca y libre eran, en un sentido o en otro, propietarios independientes. Pero en la época que sucedió a la Guerra Civil, esa antigua clase media de propietarios independientes empezó a declinar a medida que iban prevaleciendo en todas las industrias, una tras otra, unidades económicas más grandes y concentradas; y, en la última parte de la era progresista, la clase media de agricultores independientes y pequeños hombres de negocios, luchó en el campo político –y perdió la última oportunidad de desempeñar un papel decisivo en el equilibrio político.t" Ya los llamamientos que se les hizo, como el de David Graham Phillips, eran deificaciones nostálgicas de un pasado imaginario, con el que esperaban borrar las realidades del siglo XX.[39] Dichos sentimientos chisporrotearon fugaces en la campaña de La Fol1ette en 1924, y constituyeron una de las fuentes de fuerza retórica del Nuevo Trato. Pero dos hechos acerca de la clase media y uno referente al trabajo -que adquirieron importancia política hacia el año 30- han resultado decisivos en nuestra propia época.

1. La clase media independiente llegó a depender en política y en economía, de la maquinaria del Estado. Existe la opinión, muy generalizada, de que la camarilla de más éxito en los Estados Unidos es el Bloque Agricultor; y en realidad, ha sido tan afortunado que es difícil considerarlo como una fuerza independiente que iniluye sobre los distintos órganos del gobierno. Se ha entretejido sólidamente con dichos órganos, en especial con el Senado, donde, debido al peculiar principio geográfico de la representación, se halla representado, dicho sin ninguna exageración, en grado excesivo.

Ideológicamente, y gracias a la explotación de los mitos jeffersonianos acerca de la agricultura como medio de vida, agricultores comerciales importantes como miembros de una industria, son aceptados en calidad de representantes de un interés nacional que debería ser servido por sistemas políticos muy especiales, en vez de ser un interés especial más entre otros muchos. Esta política especial es la política de paridad, la cual sostiene que el gobierno debe garantizar a este sector del sistema de libre empresa, para sus productos, un nivel de precios que permita a los agricultores comerciales disfrutar de un poder adquisitivo igual al poder que poseían durante su período de mayor prosperidad, justamente antes de la Primera Guerra Mundial. Claro que esto es, en todo el sentido de la palabra, "legislación de clase" y, con más exactitud, "legislación de clase media", y se encuentra tan fir-

memente atrincherado como hecho político, que en el campo del realismo a ultranza donde proliferan dichas ideas, se estima como sistema político cabal.

Los agricultores acomodados, que son los principales beneficiarios rurales del sistema de empresa subsidiado, son hombres de negocios y se consideran asimismo como tales. El patán y el rebelde del año 90 han sido- sustituidos por el hombre de negocios rural del 50. La influencia política del agricultor es aún firme, pero como presión sobre la cima política, resulta más molesta que decisiva. Es verdad que se toma en cuenta a los agricultores en lo que se refiere a sus propios intereses, pero éstos no incluyen los problemas esenciales de paz y guerra que se plantean los grandes advenedizos políticos de hoy, y los problemas de quiebra y bonanza que tanto importan al agricultor, ocupan un lugar secundario en la atención del advenedizo político.

JI. Al lado de la antigua clase media independiente, surgió dentro de la sociedad corporativa una *nueva clase media* subordinada, compuesta por empleados de *cuello blanco.* A grandes rasgos, durante las dos últimas generaciones y como proporción de la clase media en conjunto, la clase media antigua se ha reducido del 85 al 44 %; la nueva clase media ha aumentado del 15 al 56. Por muchas razones —que he tratado de aclarar en otro sitio- esta clase constituye menos el pivote político de una sociedad en equilibrio que una retaguardia del impulso dominante hacia la sociedad de masas." A diferencia del agricultor y del pequeño hombre de negocios -y a diferencia del obrero asalariado- el empleado nació demasiado tarde para gozar siquiera de una breve autonomía. La índole de ocupaciones y la situación social que forman la visión del. mundo de estos empleados asalariados hacen de ellos la retaguardia más que la vanguardia de un cambio histórico. No están unidos ni ofrecen coherencia políticamente. Su unión, tal como existe, sigue el rumbo general y la decadencia de la organización obrera, y sirve para incorporarlos como servidores del más reciente interés que trata, sin éxito, de hacer inversiones en el Estado.

La antigua clase media actuó algún tiempo como base independiente del poder; la nueva clase media no puede actuar así. La libertad política y la seguridad económica se fundaban en el hecho de una propiedad independiente y en pequeña escala; no pueden descansar en el mundo oficinista de la nueva clase media. Las propiedades dispersas y sus dueños se hallaban integrados económicamente por mercados libres y autónomos; los empleos de la nueva clase media están integrados por la autoridad corporativa. Las clases medias de *cuello blanco* no constituyen una base independiente de poder; en el aspecto económico, están en la misma situación que los trabajadores asalariados sin propiedades; en el aspecto político, su situación es peor, pues no están tan organizados.

III. Paralelamente a la antigua clase media -cada vez más unida a la maquinaria del Estado-s- y a la nueva clase media -nacida sin forma política independiente y desarrollada de tal modo que no la logrará nunca- surgió una nueva fuerza en el campo político del año 30: la fuerza del trabajo organizado. Durante algún tiempo, pareció que el trabajo se iba a convertir en un bloque de poder independiente de la corporación y del Estado, pero obrando sobre y contra ellos. Sin embargo, después de subordinarse al sistema gubernamental, las uniones obreras sufrieron una rápida reducción de poder y ahora influyen poco en las grandes decisiones nacionales. Los Estados Unidos no poseen ahora jefes obreros cuya opinión pese a los ojos de los advenedizos políticos encargados del gobierno visible.

Desde cierto punto de vista, los sindicatos se han convertido en organizaciones que eligen y forman líderes, los cuales si tienen éxito, ocupan un lugar junto a los ejecutivos de las corporaciones dentro y fuera del gobierno, y de los políticos de ambos partidos, la élitenacional del poder. Pues una de las funciones que corresponden a los sindicatos -como movimientos sociales y partidos políticos- consiste en tratar de contribuir a la formación del directorio. Como hombres nuevos en el poder, los líderes obreros han llegado últimamente al campo político nacional. Samuel Gompers fue quizá el primer obrero que llegó a ser, aunque temporalmente y de modo inseguro, miembro de la *élite* poderosa de la nación. Su esfuerzo por ocupar un sitio dentro de dicha *élite,* integrando así los intereses obreros con los intereses nacionales, ha hecho de él un prototipo y un modelo de carrera realizada en el ámbito del obrerismo nacional. Sidney Hillman no fue, desde luego, el único hombre que siguió ese camino hacia el año 40, pero su dirección en los primeros años de la guerra, su conciencia de sí mismo como miembro de la *élite* nacional, y el reconocimiento real e imaginario que obtuvo corno miembro de ella ("Trátelo con Sidney") señalan el ingreso creciente después de la gran expansión de los sindicatos durante el Nuevo Trato de líderes obreros en la *élite* política. Con el advenimiento del Trato justo de Truman y de la *Gran Cruzada* de Eisenhower, ningún jefe obrero puede tener esperanzas de formar parte, oficial u oficiosarnene-, de la *élite.* La pronta renuncia de un obrerista de Importancia secundaria -Durkin- a un puesto sin importancia en el gabinete, reveló con bastante claridad la situación de los líderes obreros como futuros miembros de la *élite* así como la posición de los sindicatos como bloque de poder. Pertenecen, muy por debajo de los altos círculos, a los niveles medios del poder.

Gran parte de la conducta y de las maniobras, con frecuencia extrañas, de los cabecillas obreros en las dos últimas décadas puede explicarse por su afán de ocupar un sitio dentro de la *élite* nacional del poder. Por este motivo, han manifestado una extra-

ordinaria vulnerabilidad ante las ofensas a su prestigro. Sienten que han llegado; necesitan ahora signos externos de su poder. En ciudades medianas y pequeñas, los líderes obreros alternan con los funcionarios de la Cámara de Comercio en las empresas cívicas; y, en el nivel nacional, esperan y logran puestos en .los consejos de producción y los organismos que controlan los precIos.

Sus demandas de posición y poder se fundan en que ya han obtenido una participación en éste -no en la propiedad, el ingreso o el origen; y el poder en situaciones como las suyas constituye una fuente de inquietud así como una base de operaciones. No se trata todavía de una base sólida, permanente, con la fuerza de la costumbre, el uso y la ley. Su susceptibilidad en cuestiones de prestigio, especialmente en el escenario nacional, se debe: 1) a su formación autodidacta; 2) al hecho de que el gobierno y la atmósfera creada por éste después de 1935, contribuyeron no poco a su éxito. Son hombres hechos por el gobierno, y han temido -con razón- que el gobierno pueda deshacerlos. Su inquietud respecto a sus posiciones se debe asimismo a que: 3) son nuevos en la *élite* poderosa y desconocen la conducta de ésta y 4) a que advierten cierto desequilibrio entre los sectores con los cuales mantienen relaciones: los miembros de sus sindicatos -ante los cuales resulta peligroso políticamente ser demasiado "importante" o tener relaciones demasiado estrechas con los adversarios tradicionales-e- y sus nuevos compañeros y modos de vida.

Muchos observadores confunden los signos exteriores del poder de los líderes obreros con la *evidencia* de dicho poder. En un aspecto son, pero en otro no son. *Son* cuando se fundan en el auténtico poder y llevan a él. No lo son cuando se convierten en cepos y no otorgan poder. Es bueno recordar que en estas cuestiones no se puede confundir la realidad. El poder es una cosa y viene primero; la situación que el poder trae es cosa distinta y viene después.*

* Como los ricos corporativos, los líderes obreros en su calidad de grupo, no están totalmente unificados. Sin embargo, la tendencia a menudo observada "en el otro lado" a considerar cualquier movimiento de alguna unidad en uno de los lados, como significativa para el conjunto, indica claramente que en los puntos de vista, esperanzas y exigencias de dichos hombres, constituyen, incluso sin querer, bloques. Se ven unos a otros como miembros de bloques y de hecho están entretejidos de diversos e intrincados modos. Los sindicatos pueden conspirar a favor de intereses particulares, lo cual explica la falta de unidad del obrerismo en apariencia. Pero los problemas que se plantean y las contiendas en las que deben intervenir son cada vez más nacionales por su alcance y sus consecuencias y, por lo tanto, han de coordinar la conducta obrera en términos nacionales, con riesgo, en caso contrario, de quedarse sin poder.

El ejecutivo corporativo, como el líder obrero, es un hombre práctico y un oportunista, pero dispone de medios permanentes, derivados de otros prop6sitos, para conducir sus asuntos 10 mismo políticos que de negocios

Hacia el año 30 la organización obrera empezó a manifestarse en el plano nacional; casi no le hizo falta más sentido político de dirección que la consigna "organizar a los desorganizados". Ya no se trata de eso, pero el trabajo -sin el mandato de la masa- continúa sin dirección política e incluso económica. Como si se tratara de un pequeño negocio, sus líderes han tratado de seguir el camino del agricultor. Antaño éste fue un núcleo de rebeldía; en el pasado reciente parece que ha sucedido lo mismo con el obrero. Ahora, el agricultor importante constituye la unidad en un bloque organizado, atrincherado dentro del Estado y presionándolo. Aunque su antagonismo objetivo contra el capital como sistema de salarios es mayor, el trabajo lucha ahora, sin éxito, por seguir la misma ruta.

5 En la antigua sociedad liberal prevalecía una serie de equilibrios y transacciones entre los jefes del Congreso, el poder eje-

y obreristas. La corporación constituye ahora una base muy estable para las operaciones; de hecho es más estable y más importante para la prolongación del modo de vida norteamericano que la familia tradicional. El hombre de negocios de la minoría poderosa puede apoyarse en su corporación para lograr sus fines a corto plazo y efectuar sus maniobras oportunistas. Pero el sindicato se halla a menudo en una actitud de protesta; está a la defensiva en una sociedad potencial o realmente hostil. No suministra los medios permanentes de que dispone la minoría de los negocios. Si el líder obrero desea dichos medios, incluso para el logro de sus pequeñas metas, debe elaborarlos y conservarlos por sí mismo. Por otra parte, el gran auge de la organización en la década de los 3D, demostró que los funcionarios poco solícitos ante las exigencias de los trabajadores industriales podían perder sus poderes. Además, el gerente de la corporación no es un funcionario elegido en el mismo aspecto. Su poder no depende de la lealtad de los hombres que trabajan para él y no suele perder su puesto si un sindicato ocupa, con éxito, sus plantas. Pero ese auge de los "30" no eliminó a los gerentes; pues no tienen responsabilidad ante los obreros a quienes emplean, sino ante sí mismos y sus diseminados accionistas.

Esta diferencia en la situación en que se ejerce el poder significa que el poder del líder en los negocios tiene la probabilidad de ser más continuo y seguro que el del líder obrero; éste corre más riesgo de no estar seguro en su puesto si no consigue "entregar la mercancía".

Sea cual fuere la situación de la minoría corporativa y la minoría política, creo que no hay nada, en la composición de los actuales lideres obreros como individuos y como grupo, que nos haga suponer que pueden o quieren trascender la estrategia de la adaptación máxima. Con estas palabras quiero decir que reaccionan más que dirigen, y que hacen esto para Conservar y ampliar su posición en la constelación del poder y las ventajas. Podrían suceder cosas que causarían la caída de los actuales líderes obreristas o de grupos de éstos, y entonces otros tipos de líderes podrían conseguir el poder de los sindicatos; pero la masa ordinaria de los líderes obreros está bien establecida como variable subordinada al rumbo general, sin papel que desempeñar en la *élite* del poder. No es fácil que en este preciso momento los líderes obreros y los sindicatos sean "variables independientes" en el cuadro nacional.[41]

cutivo del gobierno y los diversos grupos influyentes. La imagen del poder y de la decisión es la imagen de una sociedad equilibrada, en la que ninguna unidad del poder es lo bastante poderosa para avanzar más que paulatinamente, en un contrapeso establecido con otras fuerzas, sin unidad, y menos aún coordinación, entre los círculos más altos. Una imagen análoga, combinada con la doctrina de la opinión pública, sigue siendo el punto de vista oficial del sistema democrático de poder, la teoría de casi todos los cultivadores académicos de las Ciencias Sociales y la suposición de la mayor parte de los ciudadanos cultos que no son voceros ni analistas de la política.

Pero así como cambian las circunstancias históricamente, cambian también los significados y las consecuencias políticas de la mecánica del poder. No hay nada mágico y eterno en los frenos y los equilibrios. En épocas de revolución, los frenos y los equilibrios pueden ser significativos, como una restricción de las masas organizadas y desorganizadas. En tiempos de rígida dictadura, pueden ser una técnica consistente en dividir y gobernar. Sólo en un Estado donde ya reine un buen equilibrio y que cuente con una estructura social igualmente equilibrada, pueden significar los frenos y los equilibrios una restricción para los gobernantes.

Los teóricos políticos del siglo XVIII consideraban como unidad del poder a cada ciudadano, y los economistas clásicos tenían en cuenta la pequeña empresa manejada por un individuo. Desde entonces, las unidades de poder, las relaciones entre unidades y por lo tanto, el significado de los frenos y equilibrios han cambiado. Como hay ahora una gran dispersión de unidades en equilibrio relativamente iguales, ese equilibrio reside ahora en los niveles medios del poder, establecido en las localidades soberanas y en los grupos de presión intermitente, llegando a su punto culminante dentro del Congreso. Así, debemos revisar y localizar de nuevo el concepto tradicional de una dispersión enorme de intereses diversos, pues observando más despacio y durante períodos de tiempo más largos, vemos que la mayoría de dichos intereses de nivel medio sólo se preocupan de su zona especial, y que a menudo su importancia política no es decisiva, aunque muchos de ellos perjudiquen enormemente el bienestar general. Por encima de estas pluralidades de intereses, las unidades de poder —económico, político y militar- que cuentan en cualquier equilibrio, son escasas en número y pesan mucho más que los grupos dispersos en los niveles medio e inferior de la estructura del poder.

Los que sostienen todavía que el sistema de poder refleja a la sociedad en equilibrio, confunden a menudo la era actual con los primeros tiempos en la historia de los Estados Unidos, y confunden los niveles superior e inferior del sistema actual con sus niveles medios. Cuando se generaliza para que sirva de modelo o patrón del sistema de poder, la teoría del equilibrio se hace históncamente vaga; mientras que, de hecho, y como modelo, debe-

ría aplicarse sólo a ciertas fases del desarrollo de los Estados Unidos -especialmente al período jacksoniano y, en circunstancias muy distintas, al principio y a la mitad del *Nuevo Trato*.

La idea de que el sistema de poder es una sociedad en equilibrio, supone asimismo que las unidades que se equilibran son independientes entre sí, pues por ejemplo, si el negocio y el trabajo o el negocio y el gobierno, no son independientes uno de otro, no pueden verse como elementos de un equilibrio libre y abierto. Pero, como hemos señalado, los principales intereses invertidos con frecuencia compiten menos entre sí, en su esfuerzo por promover sus diversos fines, de lo que coinciden en muchos puntos inclusive hasta colocarse a la sombra del gobierno. Las unidades del poder económico y político, además de hacerse más grandes y más centralizadas, llegan a coincidir en sus intereses y a contraer alianzas, tácitas o explícitas.

El gobierno norteamericano de hoy no es únicamente un marco dentro del cual las distintas presiones se abren camino y hacen política. Aunque hay, naturalmente, algo de esto, este gobierno tiene ya entretejidos dichos intereses en su propia estructura jerárquica y algunos de ellos están más alto y ejercen mayor ascendiente que otros.

No hay poder compensador eficaz contra la coalición de los grandes hombres de negocios —quienes ocupan ahora, como advenedizos políticos, los puestos de mando--- y contra los militares influyentes —que con voz tan grave hablan hoy a menudo en los más altos organismos. Los que tienen poder auténtico en el Estado norteamericano de hoy no son simplemente agentes del poder, "solucionadores de conflictos, o componedores de intereses diversos yoptlestos, sino que representan y en realidad encarnan intereses y métodos nacionales concretísimos.

Aunque los políticos profesionales de los partidos pueden ser aún, algunas veces, agentes del poder, componedores de intereses, negociadores de soluciones, ya no se encuentran en la cima del Estado, o del sistema de poderes en conjunto.

La idea de que el poder es una sociedad en equilibrio nos induce a dar por hecho que el Estado es la máscara visible de poderes autónomos, pero de hecho, los poderes decisivos están ahora firmemente entretejidos en el Estado. La vieja camarilla, visible o invisible, es ahora el gobierno visible. Esta "gubernamentalización de la camarilla" ha tenido lugar en los sectores legislativo y ejecutivo, así como entre ellos dos. La burocracia ejecutiva se convierte no sólo en el centro del poder sino también en el campo en cuyos límites se resuelven o rechazan todos los conflictos de poderes. La administración sustituye a la política electoral; la maniobra de las camarillas sustituye la oposición de los partidos.

La rebelión agraria de la última década del siglo pasado, la rebelión del pequeño negocio que ha sido más o menos intermitente

desde 1880, la rebelión obrera de 1930 -todas han fracasado y todas han vencido. Fracasaron como movimientos autónomos del pequeño propietario o del obrero organizado que puedan servir de contrapeso al poder de la riqueza corporativa y han fracasado también como tercer partido, políticamente autónomo. Pero triunfaron, en distintos grados, como intereses creados dentro de la prolongación estatal, y como intereses locales arraigados en ciertos Estados y distritos, donde no chocan con otros intereses de mayor importancia. Son características bien establecidas de los niveles *medios* del poder en equilibrio.

Entre la pluralidad de dichos poderes intermedios se encuentran, en realidad, todas las capas sociales e intéreses que fueron derrotados en el curso de la historia de los Estados Unidos cuando intentaron llegar a la cima, o que no lo intentaron jamás. Comprenden: la pequeña propiedad rural, la pequeña propiedad urbana, los sindicatos de obreros asalariados, todos los consumidores, y los principales grupos de empleados. Se trata de grupos dispersos, incapaces estructuralmente de unirse entre sí, y que se equilibran unos con otros, en un sistema de empate semiorganizado. "Entorpecen el camino" de la cima unificada, pero ninguno de ellos tiene oportunidad de llegar a los altos círculos, donde los advenedizos políticos de las corporaciones y la clase militar gobiernan con mano firme.

Cuando la variada clase media constituye un engranaje del equilibrio político, el político profesional influye sobre las decisiones. Cuando la clase media decae como serie de fuerzas políticas autónomas, la sociedad equilibrada decae como sistema de poder, y los políticos de partido de las localidades soberanas quedan relegados a los niveles medios del poder nacional.

Estas tendencias estructurales tomaron forma política durante el período del *Nuevo Trato,* que fue, naturalmente, una época de quiebra. La prosperidad material de nuestro período, el inmediato, ha oscurecido los hechos, pero sin alterarlos y en su calidad de hechos, tienen importancia para comprender a la *élite* poderosa de hoy.

12

LA "ÉLITE" DEL PODER

EXCEPTUANDO la fracasada Guerra Civil, los cambios en el sistema de poder de los Estados Unidos no han traído consigo riesgos importantes para sus legitimaciones básicas. Incluso cuando fueron lo bastante decisivos para recibir el nombre de "revoluciones" implicaron "el recurrir a los cañones de un buque de guerra, la disolución de una asamblea a punta de bayoneta, o el mecanismo de un Estado policía".' Ni han supuesto de modo decisivo una lucha ideológica por el dominio de las masas. Por lo general, la estructura norteamericana del poder se ha ido. modificando por medio de cambios institucionales en las posiciones relativas del orden político, económico y militar..Desde este punto de vista y en el aspecto más amplio, la *élite* norteamericana del poder ha pasado por cuatro épocas diferentes y se encuentra ahora bien avanzada en la quinta.

1 l. Durante la primera época -más o menos desde la Revolución hasta la administración de John Adams- las instituciones social y económica, política y militar, estuvieron más o menos unificadas de un modo directo y sencillo: los hombres de dichas minorías pasaban con soltura de un papel a otro en la cima de cada una de estas instituciones primordiales. Muchos de ellos fueron hombres polifacéticos, que podían aceptar los papeles de legislador y mercader, pionero y soldado, erudito y topógrafo."

Hasta la caída del *caucus* del Congreso en 1824, las instituciones políticas parecían completamente centrales; las decisiones políticas eran de gran importancia; y muchos de los políticos eran considerados como ilustres estadistas nacionales. "La sociedad, en mis más antiguos recuerdos -dijo en cierta ocasión Henry Cabot Lodge, hablando de Boston y de su primera infancia- se fundaba en las viejas familias: el Doctor Holmes las califica en el *Autocrat,* de viejas familias que ocuparon elevadas situaciones en

la colonia, la provincia y durante la Revolución y las primeras décadas de la vida de los Estados Unidos. Representaban varias generaciones de cultura y posición en la comunidad... Tenían antepasados que subieron al púlpito, ocuparon cargos en los tribunales y colaboraron en el gobierno bajo la corona; que pelearon en la Revolución, ayudaron a fundar el Estado y las constituciones nacionales y sirvieron en el ejército o la marina; que fueron miembros de la Cámara del Senado en los primeros tiempos de la República y se dieron a conocer como comerciantes, .industriales, abogados u hombres de letras." [3]

Estos hombres de negocios, que —como he observado-s- eran la base de la lista social de Mrs. John Jay en 1787, incluían en su grupo a notables figuras políticas. Lo importante respecto a esta primera época reside en que la vida social, las instituciones económicas, el instituto militar y el orden político coincidían y hombres que eran políticos eminentes desempeñaban también papeles clave en la economía y, a la vez, constituían con sus familias la flor y nata de la sociedad local. Este primer período se distingue por el gobierno de hombres cuya situación no se debe exclusivamente a su posición política, aunque sus actividades de esta índole tienen importancia y su prestigio como políticos sea grande. Y dicho prestigio parece inherente a personajes que pertenecieron al Congreso, así como al gobierno. La minoría está formada por hombres cultos y de experiencia administrativa, y, como señaló Lord Bryce, que poseen cierta "amplitud de miras y cierta dignidad de carácter't."

11. A principios del siglo XIX -que siguió la filosofía política de Jeffersón, pero también, a su debido tiempo, los principios económicos de Hamilton- los sectores económico, político y militar ,encajaban sin rigidez en la gran dispersión de la estructura social norteamericana. La extensión del sector económico que llegó a identificarse con el propietario individual, fue aún más grande con la compra del territorio de Luisiana por Jefferson y la fundación del partido republicano-demócrata como sucesor de los federalistas.

En esta sociedad, la *élite* se convirtió en una pluralidad de grupos cimeros, cada uno de los cuales carecía de Una gran cohesión. Está claro que se superponían, pero también sin rigidez. Hay una clave definitiva para este período y las ideas que nos hacemos de él, en el hecho de que la Revolución jacksoniana fue mucho más una revolución de situaciones que una revolución económica o política. Los 400 metropolitanos no podían florecer frente a la marea de la democracia jacksoniana; era, al margen suyo, una minoría política encargada del nuevo sistema de partidos. Ningún grupo de hombres controlaba los instrumentos de un poder centralizado; ninguna *élite* dominaba los asuntos económicos y menos aún los políticos. El sector económico influía a la vez sobre la situación social y sobre el poder político; y, dentro "del

sector econormco, había una buena proporción de hombres que decidían. Porque este fue el período —de Jefferson hasta Lincoln, más o menos- en que la *élüe* era, a lo sumo, una coalición bastante floja. El período terminó, naturalmente, con la división decisiva entre sur y norte.

Los comentaristas oficiales gustan de comparar la influencia que ejerce en los países totalitarios una camarilla bien organizada, con el sistema de poder norteamericano. Sin embargo, sería más fácil sostener dichos comentarios comparando la Rusia de mediados del siglo xx con los Estados Unidos de mediados del XIX, cosa que hacen con frecuencia los norteamericanos que citan a Tocqueville, estableciendo el contraste. Pero así eran los Estados Unidos de hace un siglo, y desde entonces los norteamericanos no son ya como los ensayistas patrioteros los han descrito. Las "camarillas flojas" encabezan ahora instituciones en una escala y un poder que no existían en aquel tiempo, y, en especial desde la Primera Guerra Mundial, esas camarillas se han *apretado.* Estamos bien lejos de la era del pluralismo romántico.

III. La supremacía del poder económico corporativo se inició, de modo oficial, con las elecciones de 1866 y fue consolidada por la decisión de la Suprema Corte en 1888, declarando que la Enmienda Catorce protegía la corporación. Ese período presenció el traslado del centro de iniciativa, del gobierno a la corporación. Hasta la Primera Guerra Mundial (que nos dio un anticipo de ciertas características de nuestro período) ésta fue una época de incursiones de la minoría económica contra el gobierno. Una época de corrupción en que se compraba, simplemente, a jueces y senadores. Muchos creen que entonces, hace muchos años, en la era de McKinley y de Margan, lejos de las complejidades indocumentadas de nuestro tiempo, la clase gobernante norteamericana conoció su época áurea."

El sector militar de este período, igual que en el segundo, estuvo subordinado al sector político, el cual a su vez lo estaba al económico. Así, el militar se inclinó hacia las principales fuerzas Impulsoras en la historia de los Estados Unidos. Las instituciones políticas de este país no han formado jamás un campo de poder centralizado y autónomo; se han ensanchado y centralizado recalcltrantemente, reaccionando con lentitud a las consecuencias públicas de la economía corporativa.

En la época que siguió a la Guerra Civil, dicha economía fue el motor: los trusts --como lo revelan claramente los acontecímientos y las medidas políticas-.podían usar con facilidad, en beneficio propio, la maquinaria gubernamental, relativamente débil. El que los gobiernos federal y estatales fueran decisivamente limitados en su poder regulador, significaba que eran eUos mismos controlables por los grandes intereses económicos. Sus poderes estaban dispersos y desorganizados; los poderes de las corporaciones mdustriales y financieras estaban concentrados y entretejidos.

Sólo los intereses de Margan sostenían 341 directorios en 112 corporaciones, con una capitalización agregada de más de 22 mil millones de dólares -tres veces más del valor tasado de toda la propiedad personal y real en Nueva Inglaterra:' Con ingresos mucho mayores y un número de empleados más grande que el de varios Estados, las corporaciones dominaban los partidos, compraban leyes, y lograban la "neutralidad" de los diputados. Y lo mismo que el poder económico privado anulaba el poder político público, la *élite* económica anulaba a la *élite* política.

Sin embargo, aún entre 1896 y 1919, acontecimientos importantes tendieron a asumir una forma política, anticipando el tipo de poder que prevalecería en el *Nuevo Trato,* después de la bonanza parcial del año 20. Quizá no hubo nunca un período de la historia de los Estados Unidos tan transparente en el aspecto político como la era progresista de los fabricantes de presidentes y los escarbadores de vidas ajenas.

IV. El *Nuevo Trato* no invirtió las relaciones políticas y económicas de la tercera época, pero sí creó dentro del campo político, así como en el mundo corporativo, centros rivales de. poder que desafiaron al de los directores de empresas. A medida que el directorio político del *Nuevo Trato* lograba poder político, la *élite:* económica que había luchado en el tercer. período. contra el erecimiento del "gobierno" mientras lo asaltaba buscando astutos privilegios, intentó tardíamente acercarse a él en sus planos más altos. Al hacerlo, se encontraron con otros intereses y otros hombres, pues los puestos donde se tomaban las grandes decisiones estaban ocupados. A su debido tiempo lograron dominar y utilizar para sus propios fines las instituciones del *Nuevo Trato,* cuya creación censuraron con tanto encono.

Pero, del 30 al 40, el sector político era todavía un instrumento de los pequeños agricultores y hombres de negocios, a pesar de hallarse debilitados al perder su última oportunidad de ejercer una auténtica influencia en la era progresista. La lucha entre la propiedad grande y la pequeña estalló de nuevo en el campo político durante la era del *Nuevo Trato,* y a esta lucha se sumó, como hemos visto, la nueva lucha del trabajo organizado y de los funcionarios que permanecían desorganizados. Esta nueva fuerza floreció bajo la tutela política, pero sin embargo, y por primera vez en la historia de los Estados Unidos, los problemas de la legislación social y de las clases inferiores se convirtieron en características importantes de la reforma.

Desde el año 30, una serie de equilibrios-en-movimiento que comprendían nuevas medidas agrícolas y sindicatos recientemente organizados -junto con los grandes negocios- intervinieron en el drama político y .administrativo del poder. Estos grupos agrícolas, obreros y mercantiles, se hallaban por otra parte más o menos incluidos en el marco. de una estructura gubernamental que se iba ampliando y cuyo directorio político tomaba sus de-

cisiones en una forma concretamente política. Dichos grupos ejercían presión, y al presionar unos contra otros y contra el sistema gubernamental y de partidos, ayudaban a moldeado. Pero no puede decirse que ninguno de estos grupos utilizara a ese gobierno unilateralmente y durante un tiempo considerable como instrumento propio. Por este motivo, ese período fue una década *política:* El poder de los negocios no fue sustituido, sino discutido y suplido; se convirtió en un poder principal dentro de la estructura de un poder ejercido sobre todo por hombres políticos y no por hombres del mundo económico o militar, transformados en políticos.

Los gobiernos inicial y medio de Roosevelt se comprenden mejor CÓh10 una busca desesperada de modos y medios, dentro del sistema capitalista vigente, para reducir el ejército bamboleante y ominoso de los desempleados. En esos años, el *Nuevo Trato,* como sistema de poder, fue esencialmente un equilibrio de grupos influyentes y bloques de intereses. La cima política ajustó muchos conflictos, cedió a una exigencia, ignoró otra, no sirvió unilateralmente a nadie, y lo niveló todo en una línea de conducta continua que prevaleció de una crisis menor a otra. .Todo era resultado de un acto de equilibrio político en la cima. Claro que el acto equilibrador realizado por Roosevelt no afectó a las instituciones fundamentales del capitalismo, como tipo de economía. Con sus métodos suplió las omisiones de la economía capitalista, que había fracasado; y con su retórica, contrarrestó su deshonra política, poniendo a los "monárquicos económicos" en la "perrera" política.

El "Estado benefactor" creado para sostener el equilibrio y repartir los subsidios, difería del Estado de *laissez-jaire*: "Si se creía que el Estado era neutral en tiempos de T. R. porque sus jefes alardeaban de no conceder favores a nadie -observa Richard Hofstadter-bajo F. D. R. el Estado sólo podía llamarse neutral porque ofrecía favores a todo el mundo." [1] El nuevo Estado de los delegados de las empresas es distinto del viejo Estado benefactor. De hecho, es imposible comprender enteramente los últimos años del gobierno de Roosevelt -empezando con la comisión de actos bélicos manifiestos por los Estados Unidos y sus preparativos para la Segunda Guerra Mundial- considerándolos sólo como un hábil contrapeso del poder político.

2 Se ha dicho que estudiamos la historia para librarnos de ella, y la historia de la *élite* del poder es un caso clarísimo en el que encaja esta máxima. Como el ritmo de la vida norteamericana en general, las tendencias a largo plazo de la estructura del poder* han sido grandemente aceleradas desde la Segunda Guerra Mundial, y ciertas tendencias más recientes en las instituciones

* Véase más arriba 1: **Los altos** circulos.

dominantes, han contribuido también a dar forma a la *élite* del poder y un significado históricamente específico a su quinto período:

1. En la medida en que la clave estructural de la *élitc* del poder reside hoy en el sector político, dicha clave es la decadencia de la política como debate auténtico y público de soluciones -con partidos nacionalmente responsables y de coherencia política, y organizaciones autónomas que relacionan los niveles inferiores y medios del poder con los niveles más elevados. Los Estados Unidos son ahora, en gran parte, más una democracia política formal que una eestructura social democrática e, incluso, el mecanismo político formal es débil.

La vieja tendencia de que el gobierno y los negocios se entretejan intrincada y profundamente cada vez, ha llegado en la quinta época a su mús clara evolución. Ambos elementos no pueden verse ya como dos mundos distintos. Y el acercamiento ha sido más decisivo en los organismos ejecutivos del Estado. El desarrollo del poder ejecutivo del gobierno, con sus organismos vigilantes de la compleja economía, no significa sólo la "ampliación del gobierno" como una especie de burocracia autónoma: significa el ascenso del hombre corporativo como eminencia política.

Durante el *Nueuo Trato,* los caudillos corporativos entraronen el directorio político; desde la Segunda Guerra Mundial lo han dominado. Unidos desde hace tiempo con el gobierno, ahora dirigen abiertamente la economía de los esfuerzos bélicos y de la posguerra. Este desplazamiento de los dirigentes corporativos hacia el directoriopolitico ha acelerado el arrinconamiento de los políticos profesionales del Congreso en los niveles medios del poder.

II. En la medida en que la clave de la *élitc* poderosa se encuentra hoy en el Estado amplio y militar, dicha clave se evidencia en el ascendiente ejercido por los militares, Los señores de la guerra han logrado una importancia política decisiva y la estructura militar de los Estados Unidos es ahora, en gran parte, una estructura política. La amenaza bélica, al parecer permanente, pone en gran demanda a los militares y su dominio de hombres, material, dinero y poder; virtualmente,. todos los. actos políticos y económicos se juzgan ahora de acuerdo Con definiciones militares; los militares de más categoría ocupan una posición firme en la *élite* poderosa de la quinta época.

Esto se debe en parte a un simple hecho histórico, trascendental desde 1939: el centro de atención de la *élite* se ha desplazadode los problemas internos, concentrándose alrededor del 30 en la quiebra, hacia los problemas internacionales, concentrados del 40 al SO en torno a la guerra. Puesto que el mecanismo del gobierno en los Estados Unidos ha sido adaptado y utilizado por larga tradición histórica para la oposición y el equilibrio domésticos, no tenía, desde ningún punto de vista, organismos y tradiciones ap-

tos para el manejo de los problemas internacionales. El mecanismo democrático formal surgido en el siglo y medio de desarrollo nacional anterior a 1941, no se había extendido al manejo de los asuntos internacionales. La *élite* del poder creció, parcialmente, en este vacío.

III. En el grado en que la clave estructural de la *élite* del poder reside hoy en el sector económico, dicha clave consiste en el hecho de que la economía es a la vez una economía de guerraperthanente y una economía corporativa privada. El capitalismo norteamericano es ahora, en gran medida, un capitalismo militar y la relación más importante entre la gran corporación y el Estado se funda en la coincidencia de intereses de las necesidades militares y corporativas, tal como las definen los señores de la guerra y los señores de las corporaciones. Dentro de la minoría en conjunto, dicha coincidencia de intereses de los altos militares y los jefes corporativos, fortalece a ambos y además supedita el papel de los hombres meramente políticos. No son los políticos, sino los jefes de las empresas quienes consultan con los militares y proyectan la organización de los esfuerzos bélicos.

La forma y el significado de la *élite* del poder de hoy sólo puede eritenderse cuando estas tres series de tendencias estructurales se contemplan en el punto en que coinciden. El capitalismo militar de las corporaciones privadas existe en un sistema democrático debilitado y formal que encierra un sector militar ya muy político por sus puntos de vista y su conducta. Por lo tanto, en la CIma de esta estructura, la *élite* del poder ha sido formada por la coincidencia de intereses entre los que dominan los principales medios de producción y los que controlan los instrumentos de violencia recientemente incrementados; por la decadencia del político profesional y el ascenso al mando político de los dirigentes corporativos y los militares profesionales; por la falta de un auténtICO servicio civil adiestrado e íntegro, independiente de los intereses creados.

La *élite* poderosa se compone de hombres políticos, económicos y militares, pero esta *élite* establecida no se halla exenta de cierta tensión: sólo se une en determinados puntos coincidentes y en CIertas "crisis". Durante la larga paz del siglo XIX, los militares no formaban parte de los altos consejos del Estado, ni del directono político, como tampoco eran hombres del mundo económico; hacían incursiones en el Estado, pero no se incorporaban a su directorio. Hacia el 30 dominaba el hombre político. Ahora el militar y el empresario ocupan los primerospuestos.

De los tres círculos que integran la *élite* del poder de hoy, el militar es el que más ha aprovechado su aumento de poder, aunque los círculos corporativos se han atrincherado asimismo de un modo más abierto en los círculos donde se elaboran las decisiones públicas. El político profesional es quien más ha perdido, tanto que al examinar los acontecimientos y las decisiones, sentimos la

tentación de hablar de un vacío político, donde gobiernan la riqueza corporativa y el señor de la guerra, con intereses coincidentes.

No puede decirse que los tres llevan "por turnos" la iniciativa, pues el mecanismo de la *élite* del poder no es siempre tan deliberado como se podría suponer. Claro que a veces lo es, cuando los políticos, creyendo que pueden apropiarse el prestigio de los generales, descubren que deben pagar por ello o cuando, durante las grandes quiebras, los personajes del mundo económico sienten la necesidad de un político que sea inocuo y también susceptible de atraer votos. Hoy día, los tres tienen relación con todas las decisiones de amplio alcance. Cuál de los tres tipos gobierna es cosa que depende de "las tareas del momento" como dicen los integrantes de la *élite*. En estos momentos, dichas "tareas" se reducen a los asuntos internacionales y de "defensa". Por lo tanto, y como ya hemos visto, los militares influyen en dos sentidos: como cuerpo y como ideología justificadora. Por eso, en este momento es más fácil especificar la unidad y la forma de la *élite* del poder, refiriéndonos a la influencia militar.

Pero, históricamente, debemos ser siempre concretos y admitir las complejidades. El criterio marxista simple hace del gran personaje económico el *verdadero* depositario del poder; el simple punto de vista liberal hace del gran político la cabeza del sistema de poder; y también hay algunos que consideran al señor de la guerra como un auténtico dictador. Cada uno de estos criterios está excesivamente simplificado. Para evitarlos, utilizamos el término *"élit«* del poder" mejor que, por ejemplo, "clase dirigente".*

En la medida en que la *éliie* del poder ha llegado a ser objeto de la atención pública, lo ha hecho como "camarilla militar". La

* "Clase dirigente" es una expresi6n mal entendida. "Clase" es un término económico; "dirigir" es término político. Así la frase "clase dirigente" contiene la teoría de que una clase económica dirige políticamente. Esta teoría resumida puede ser o no cíerta a veces, pero no queremos transmitir esa teoría, bastante sencilla, en los términos que utilizamos para definir nuestros problemas; queremos exponer las teorías explícitamente, empleando términos de significado más precíso y unilateral. Concretamente, la frase "clase dirigente", en sus connotacíones políticas comunes, no concede bastante autonomía al orden político y a sus agentes, y no dice nada de los militares como tales. El lector debe saber ya a estas alturas, que no aceptamos el simple punto de vista de que los grandes hombres del sector econ6mico toman unilateralmente todas las decisiones de importancia nacional. Sostenemos que este simple criterio de "determinismo económico" debe ser elaborado por "determinismo político" y "determinismo militar"; que los más altos agentes de cada uno de estos tres sectores disfrutan ahora de un grado visible de autonomía; y que s610 elaboran y aplican las decisiones más importantes con los trámites a menudo intrincados de una coalici6n. Estas son las principales razones por las que preferimos *"élite* del poder" a "clase dirigente", como expresión característica que denomina los altos círculos, cuando los consideramos en términos de poder.

élite del poder debe su forma actual al ingreso en ella de los militares. Su presencia y su ideología constituyen sus principales legitimaciones, siempre que dicha minoría siente la necesidad de recurrir a ellas. Pero lo que se llama la "camarilla militar de Washington" no se compone sólo de militares ni existe únicamente en Washington. Sus miembros se encuentran en todo el país y se trata de una coalición de generales que desempeñan el papel de directores corporativos, de políticos disfrazados de almirantes, de directores corporativos que actúan como políticos, de empleados civiles que llegan a alcaldes, de vicealmirantes que son también colaboradores de un funcionario del Gabinete el cual es, de paso, realmente un miembro de la minoría directora.

Aquí no resultan adecuadas la idea de una "clase dirigente", ni de un simple auge monolítico de "políticos burocráticos", ni de una "camarilla militar". La minoría poderosa incluye a veces, en inquieta coincidencia, los poderes económico, militar y político.

3 Aunque nuestra comprensión se limitara a estas tendencias estructúráles, tendríamos motivos para creer que la *élite* poderosa es un concepto útil y hasta indispensable para la interpretaci6n de lo-que ocurre en las alturas de la sociedad norteamericana moderna. Pero, como es lógico, no somos tan limitados; no es preciso que nuestro concepto de la minoría poderosa se funde s610 en la correspondencia de las jerarquías institucionales en cuesti6n, o en los muchos puntos en que sus diversos intereses coinciden. La *élite* del poder, como nosotros la concebimos, se basa también en la similitud de los miembros que la integran, en las relaciones oficiales e individuales entre éstos, y en sus afinidades sociales y psicol6gicas. A fin de captar la base personal y social de la unidad en la *élite* del poder, tenemos que recordar primero los datos del origen, la carrera y el modo de vida de cada uno de los círculos cuyos miembros componen dicha *élite.*

La élite del poder no es una aristocracia, y esto sígniñcaque no es un grupo político dirigente fundado en una nobleza de origen hereditario. No tiene base compacta en un pequeño círculo de grandes familias, cuyos miembros puedan ocupar y ocupen continuamente altas posiciones en los diversos círculos elevados que se superponen en calidad de *élite* poderosa. Pero esa nobleza es s610 una posible base de origen común. El que no exista para la *élite* norteamericana no quiere decir que los miembros de ésta procedan, en el aspecto social, de toda la serie de capas que componen la sociedad de los Estados Unidos. Vienen en gran parte de las clases altas, antiguas y nuevas, de la sociedad local y de los 400 metropolitanos. La mayoría de los muy ricos, de los directores corporativos, los advenedizos políticos y los militares de categoría, proceden del tercio superior en las pirámides de la riqueza y de las profesiones. Sus padres pertenecen; por lo menos, a los sectores profesionales o de los negocios, y son con frecuencia

de origen aún más elevado; norteamericanos, nacidos de padres norteamericanos, principalmente en zonas urbanas, y exceptuando a los políticos, son, en proporción abrumadora, del Este. Su religión es la protestante, especialmente episcopal o presbiteriana. Cuanto más elevado es el puesto, mayor es la proporción de hombres de las clases altas o relacionados con ellas. La similitud de origen de los miembros de la *élite* del poder queda subrayada y aumentada por el hecho de su educación común. Casi todos universitarios graduados, muchos de las universidades de la Ivy League, aunque la educación de los militares de categoría difiere de la de otros miembros de la citada minoría.

Pero ¿qué significan realmente estos datos, en apariencia sensillos, respecto a la composición social de los altos círculos? Y, especialmente, ¿qué significan en cualquier esfuerzo por comprender el grado de unidad y el rumbo de la política y de los intereses que pueden prevalecer entre estos distintos círculos? Quizá sea preferible plantear esta pregunta en forma extremadamente simple: ¿desde el punto de vista del origen y de la carrera, a quiénes o qué representan estos hombres?

Claro que si son políticos elegidos por votación, se supone que representan a sus electores y si fueron nombrados, se supone que representan, de modo indirecto, a los electores de quienes los nombraron. Pero hay que reconocer que esto es más o menos una abstracción, una fórmula retórica, mediante la cual todos los hombres de poder en casi todos los sistemas de gobierno justifican hoy su situación. A veces puede ser cierto en lo que se refiere a sus móviles y a los beneficiarios de sus decisiones. Pero no sería prudente suponerlo en ningún sistema de poder.

El hecho de que haya miembros de la *élite* del poder que proceden de la cima de las clases y niveles nacionales, no quiere decir que sólo representen necesariamente a dichos niveles. Y, aunque fueran representantes, corno tipos sociales, de una sección transversal de la población, esto no significaría que el hecho político vigente tendría que ser de modo automático una democracia equilibrada del interés y el poder.

No podemos deducir el rumbo de una política, fijándonos tan sólo en el origen y las carreras de quienes la elaboran. La procedencia social y económica de los hombres que están en el poder no nos dice todo lo que nos interesa a fin de comprender la distribución del poder social. Porque: 1) Hombres de origen elevado pueden representar ideológicamente a los pobres y a los humildes; 2) Hombres de origen modesto, que subieron por su propio esfuerzo, pueden servir con eficacia los intereses creados y heredados. Por otra parte; 3), no todos los hombres que representan con éxito los intereses de una capa social deben forzosamente pertenecer a ella o beneficiarse personalmente con las gestiones que favorecen dichos intereses. En resumen: hay, entre los políticos, *agentes* que simpatizan con determinados grupos; pue-

den ser conscientes o inconscientes, gratuitos o asalariados. Por último, 4) entre los gobernantes de primera fila encontramos hombres que fueron elegidos a causa de su "conocimiento especializado". Éstas son algunas de las razones por las cuales el origen social y la carrera de la *élite* del poder no nos permiten deducir los intereses de clase y las direcciones políticas del sistema de poder moderno.

¿Es que entonces el origen elevado y la carrera de los hombres eminentes, no significan nada respecto a la distribución dclpoder? De ningún modo. Sólo nos recuerdan que debemos cuidarnos de 'toda tdeducción simple y directa acerca del carácter político y la política en relación con el origen y la carrera, pero que tampoco debemos desdeñarlos en nuestro intento de comprensión política. Significa que debemos analizar la psicología política y las decisiones del directorio político, así como su significación social. Y significa, por encima de todo, que debemos revisar, corno hemos hecho hasta ahora, cualquier deducción que saquemos del origen y la carrera de los personajes políticos, estudiando muy de cerca el escenario institucional en que se mueven. De otro modo, llegaríamos a una teoría biográfica de la sociedad y de la historia bastante cándida.

Del mismo modo que no podernos fundar la noción de *élite* poderosa únicamente en el mecanismo de las instituciones que llevan a su formación, tampoco podemos apoyarla tan sólo en los datos del origen y la carrera de sus componentes. Necesitamos ambos. y los tenemos, así como otras bases, entre ellas la de la mezcla de posiciones.

Pero no sólo son importantes las similitudes de origen social, filiación religiosa, cuna y educación, al estudiar las afinidades pSIcológicas y sociales de los miembros de la minoría. Aunque su procedencia fuese más heterogénea, estos hombres seguirían presentando un tipo social de bastante homogeneidad.J>l1es la serie de datos más importante respecto a un circulo de hombres son las normas de admisión, estimación, honor o promoción que prevalecen entre ellos; si éstas son análogas dentro del mismo círculo, sus miembros tenderán, como personas, a parecerse. Los círculos que mtegran la *élite* del poder se inclinan a tener en común dichos códigos y dichas normas. La *co-optación* de los tipos sociales hacia los cuales conducen estos valores comunes es con frecuencia de mayor importancia que cualquier estadística referente a orígenes y carreras, que podamos utilizar.

Existe una especie de atracción recíproca entre la fraternidad de los vencedores no entre todos y cada uno de los miembros en círculos altos y poderosos, pero sí entre un número suficiente para garantizar cierta unidad. En el lado débil es una especie de admiración tácita y mutua. En los grupos más fuertes se recurre al matrimonio dentro del mismo ámbito. Y entre estos extremos hay

muchos grados y tipos de relaciones. Ciertas superposiciones se deben sin duda a camarillas, clubs, iglesias y escuelas.

Si el origen social y la educación comunes tienden a obtener que los miembros de la *élite* del poder se entiendan y se fíen unos de otros con más facilidad, su contacto continuo contribuye a estrechar sus lazos comunes. Los miembros de varios altos círculos cultivan la amistad personal entre sí e incluso son vecinos; se encuentran en el campo de golf, en los clubs de hombres solos, en las playas, en los aviones trascontinentales, y en los trasatlánticos. Se ven en las fincas de amigos mutuos, frente al aparato de televisión, o trabajan en los mismos comités filantrópicos; y muchos tienen la seguridad de encontrarse en las columnas de la prensa, si no en los propios cafés donde se redactan dichas columnas. Como hemos visto, entre los "Nuevos 400" de la Sociedad de café, un cronista ha nombrado a cuarenta y un miembros de la gran riqueza, noventa y tres líderes políticos y setenta y nueve jefes corporativos.*

"Yo no conocía, ni pude haber soñado -escribe Whittaker Chamber- el poder y el inmenso alcance de las alianzas políticas y las relaciones sociales de Hiss, las cuales cruzaron todas las líneas de partido, yendo desde la Suprema Corte hasta la Sociedad Religiosa de los Amigos, desde los gobernadores de Estado y los profesores de las facultades hasta el personal de las revistas liberales. Lo vi hace diez años por última vez, y desde entonces había aprovechado su carrera, y en especial su identificación con la causa de la paz al participar en la organización de las Naciones Unidas, para echar raíces que hicieron de él un miembro más de la clase alta norteamericana, de la ilustrada clase media, y de la vida liberal y oficial. No era posible arrancar sus raíces sin trastornar las otras raíces entrelazadas con las suyas".[8]

La esfera de las situaciones sociales señala las distintas épocas de la minoría poderosa. En la tercera época, por ejemplo, ¿quién podía competir con las grandes fortunas? ¿Y en la cuarta, con los grandes políticos e incluso con los jóvenes brillantes del *Nuevo Trato?* Y, en la quinta ¿quién puede rivalizar con los generales y los almirantes y los funcionarios corporativos retratados ahora con tanta simpatla en el teatro, en las novelas y en la pantalla? ¿Podemos imaginar *Esecuiiu« Suite* o el *Motín del Caitie* como películas de éxito en 1935?

La multiplicidad de organizaciones de gran prestigio a las que suele pertenecer la *élite,* puede comprobarse con un vistazo a las esquelas funerarias del eminente hombre de negocios, del famoso jurista, de los generales y almirantes ilustres, del senador clave: frecuentemente enumeran clubs de gran prestigio, iglesias de categoría, asociaciones de negocios, y a veces, rangos militares. En el transcurso de sus vidas, el presidente de universidad, el presi-

* Véase más arriba 4: La. celebridade•.

dente de la Bolsa neoyorquina, el director de banco, el exalumno de West Point, se reúnen en los círculos sociales donde renuevan fácilmente viejas amistades y las aprovechan en un esfuerzo para comprender, mediante la experiencia de otros hombres de confianza, esos sectores del poder en los que no se han movido personalmente.

En estos diversos planos, el prestigio se acumula en cada uno de los altos círculos y los miembros de cada uno reciben un reflejo de los demás. Las imágenes de sí mismos se nutren con estas acumulaciones y estos reflejos, y por lo tanto, por muy parcial que parezca el papel desempeñado por un hombre, llega a sentirse como miembro "difuso" o "generalizado" de los más altos círculos: un hombre de "grandes horizontes". Tal vez esta experiencia íntima sea una característica de lo que se llama "criterio".

Quizá las organizaciones clave sean las propias grandes corporaciones, pues en los consejos de administraci6n encontramos abundantes superposiciones entre los miembros de las distintas minorías. En los sectores más débiles, en los centros de diversión invernales y estivales, observamos que, en una intrincada serie de círculos superpuestos, a la larga, cada uno encuentra a alguien, o bien conoce a alguien que conoce a otro que conoce a aquél.

Los más altos miembros de los sectores militar, econ6mico y político pueden aceptar fácilmente sus mutuos puntos de vista, siempre con simpatía y con discernimiento. Se definen unos a otros como individuos que *cuentan* y a los que, por lo tanto, debe tomarse en cuenta también. Cada uno de ellos como miembro de la *élite* del poder incorpora en su propia integridad, su propio honor, su propia conciencia, el punto de vista, las esperanzas, los valores de los otros. El que no existan entre ellos ideales y normas comunes basados en una cultura abiertamente arítocrática, no quiere decir que no sientan una especie de responsabilidad mutua.

Toda la coincidencia estructural de sus intereses, así como los intrincados datos psicológicos de sus carreras y de sus contactos, permiten las afinidades psicológicas que prevalecen entre ellos, afinidades que les consienten decir a uno de otro: "Es, naturalmente uno de los nuestros." Y todo esto señala el significado básico, psicológico, de una conciencia de clase. En ninguna parte de los Estados Unidos existe una "conciencia de clase" tan clara como entre la *élite;* y en ninguna parte se encuentra organizada de modo más eficaz que en la *élite* del poder. Pues por conciencia de clase, como hecho psicol6gico, se entiende que el miembro de una "clase" 61 o acepta a aquellos hombres aceptados por su propio círculo como representativos de la imagen que él tiene de sí mismo.

Dentro de los más altos círculos de la *élite* poderosa existen faccienes: hay conflictos de sistemas; las ambiciones individuales chocan entre sí. Hay aún bastantes divisiones importantes dentro del partIdo republicano, e incluso entre republicanos y demócratas para justificar diversos sistemas de funcionamiento. Pero más fuer-

te que estas divisiones son la disciplina interna y la comunidad de intereses que unen a la *élite,* incluso por encima de las fronteras de naciones combatientes."

4 Sin embargo, debemos prestar la atención debida al otro aspecto de la cuestión, en el que quizá no se discutan los hechos sino únicamente nuestro modo de interpretarlos. Hay una serie de objeciones que han de oponerse inevitablemente a toda nuestra concepción de la *élite* del poder, pero que sólo se relaciona en forma esencial con la psicología de sus miembros. Liberales o conservadores, pueden exponerla más o menos de esta forma:

"Hablar de *élite* de poder ¿no es acaso caracterizar a los hombres por sus orígenes y relaciones? ¿Y no es esta caracterización insincera e injusta? ¿Es que los hombres no se modifican, especialmente los norteamericanos de esta índole, a medida que su estatura se eleva para responder a las exigencias de la función que desempeñan? ¿Es que no llegan a una visión y una línea de conducta que representan, hasta donde se lo permiten sus flaquezas humanas, los intereses de la nación en conjunto? ¿Es que no son únicamente hombres honorables cumpliendo con su deber?"

¿Qué debemos contestar a esas objeciones?

1. Estamos seguros de que son hombres honorables. Pero ¿qué es el honor? Tener honor sólo significa obedecer a un código que se considera honorable. No hay un código único sobre el que estemos de acuerdo todos. Por eso, si somos civilizados no descartamos a todos aquellos con quienes no estamos de acuerdo. La pregunta no es: ¿son estos hombres honorables? ¿Sino ¿cuáles son sus códigos de honor? Se contesta diciendo que son los códigos de sus círculos, de aquellos cuyas opiniones aceptan. ¿Cómo podría ser de otro modo? Este es uno de los significados del importante axioma según el cual todos los hombres son humanos y todos son criaturas sociales. En cuanto a la sinceridad, puede refutarse, nunca comprobarse.

JI. A la pregunta sobre su adaptabilidad -es decir, su capacidad para superar los códigos de conducta adquiridos en su trabajo y su experiencia vital- debemos responder sencillamente en forma negativa; no pueden, por lo menos en lo que les queda de vida. Esperar esto es suponer que son extraños y oportunistas; semejante flexibilidad sería de hecho una violación de lo que podemos llamar justamente su carácter y su integridad. Y de paso ¿no será precisamente por la falta de ese carácter y de esa integridad que los primeros tipos de políticos norteamericanos no representaron tal amenaza como estos hombres de carácter?

Sería una ofensa para la eficaz educación de los militares y su enseñanza suponer que los funcionarios militares se despojan de su carácter y visión como tales, al dejar el uniforme por el *muftí.* El ambiente es tal vez más importante en el caso de los militares

que en el de los directores corporativos, pues el adiestramiento que suministra dicha carrera es más profundo y total.

"La falta de imaginación -observa Gerald W. Johnson- no debe confundirse con la falta de principios. Al contrario, un hombre no imaginativo es a menudo un hombre de principios elevados. Lo malo es que sus principios responden a la famosa definición de Cornford: 'Un principio es una norma de inacción que proporciona razones válidas para no hacer en un caso determinado lo que el instinto sin principios juzgaría bien hecho'." [10]

¿No sería ridículo, por ejemplo, creer seriamente que en el aspecto psicológico, Charles Erwin Wilson representaba a alguien o algún interés fuera del mundo corporativo? Y esto no porque no sea honrado: al contrario, porque es, probablemente un hombre de sólida integridad, más honrado que un dólar. Es lo que es, y no le es posible ser, de veras, otra cosa. Es miembro de la *élite* corporativa profesional, igual que sus colegas en el gobierno o fuera de él; representa la riqueza del alto mundo corporativo; representa su poder; y cree sinceramente en su tan citada frase: "Lo que es bueno para los Estados Unidos, es bueno para la *General Motors Corporation* y viceversa."

El punto neurálgico de las audiencias para la confirmación de estos hombres en los puestos políticos no reside en su cinismo frente a la ley y a los legisladores de los niveles medios, ni en su repugnancia a renunciar a sus acciones personales.P Lo importante es la imposibilidad para esos hombres de borrar sus compromisos con el mundo corporativo en general y sus propias corporaciones en particular. No sólo su dinero, sino también sus amigos, sus intereses, su educación -en fin, toda su vida- se hallan profundamente enraizados en ese mundo. El renunciar a sus valores es sólo un rito purificador. No se trata tanto de los intereses personales o financieros en una corporación determinada, sino de la identificación con el mundo corporativo. Pedir a un hombre que se despoje súbitamente de sus intereses y sentimientos es casi como pedirle que se convierta de pronto en mujer.

111. A la pregunta respecto a su patriotismo, su deseo de servir a la nación en conjunto, debemos contestar primeramente que, como los códigos de honor, los sentimientos de patriotismo y la idea de lo que conviene a toda la nación, no son hechos definitivos, sino asuntos sobre los cuales hay una gran diversidad de opimones. Además, las opiniones patrióticas se encuentran arraigadas y sostenidas por lo que un hombre llegó a ser en virtud de cómo y con quién ha vivido. No se trata de una simple determinación mecánica del carácter del individuo por las condiciones sociales; es un proceso complicado y bien definido en la gran tradición del estudio social moderno. Sólo nos queda preguntar por qué motivo no hay más investigadores sociales que lo utilicen sistemáticamente en sus especulaciones políticas.

IV. No se puede pensar sinceramente en la *élite* como un grupo

de hombres que se limitan a cumplir con su deber. Son ellos quienes determinan cuál es su deber, así como los deberes de sus subordinados. No sólo cumplen órdenes; también las dan. No son únicamente "burócratas"; gobiernan las burocracias. Quizá traten de ocultar estos hechos a los demás y a sí mismos, apelando a tradiciones cuyos instrumentos imaginan ser, pero hay muchas tradiciones y es preciso que escojan la que quieren servir. Y tienen que tomar decisiones respecto a las cuales no existe tradición.

Ahora bien ¿qué reflejan estas respuestas? El hecho de que no podemos razonar sobre acontecimientos públicos y tendencias históricas basándonos tan sólo en el conocimiento de los móviles y el carácter de los hombres que ocupan los puestos de los altos y poderosos. Y este hecho no significa a su vez que no debemos intimidarnos si al plantear de esta manera el problema se nos acusa de poner en entredicho el honor, la integridad, o la capacidad de quienes ocupan altos cargos. Pues no se trata, en primera instancia, de una cuestión de carácter personal; y, si más adelante creemos lo contrario, no debemos vacilar en decirlo. Mientras, hemos de juzgar a los hombres que están en el poder por las normas de dicho poder, por lo que hacen corno elaboradores de decisiones, y no por lo que son o por lo que puedan hacer en su vida privada. Eso no nos interesa; lo que nos interesa es su política y la consecuencia de su conducta pública. Recordemos que estos miembros de la *élite* del poder ocupan ahora los puestos estratégicos en la estructura de la sociedad norteamericana; que gobiernan las instituciones dominantes de una nación dominadora; que, como grupo de hombres, está en situación de tomar decisiones de tremendos resultados para los otros pueblos del mundo.

5 A pesar de su semejanza social y de sus afinidades psicológicas, los miembros de la *élite* del poder no constituyen un club con miembros permanentes y límites oficiales y fijos. Por la naturaleza misma de la *élite* del poder, hay dentro de ella mucho movimiento y no se compone de un solo y pequeño grupo de hombres con las mismas posiciones y las mismas jerarquías. Que se conozcan entre sí no significa que exista unidad de sistema; y que no se conozcan no quiere decir que estén desunidos. El concepto de la *élite* poderosa no se funda, como ya he dicho, en la amistad personal.

A medida que las condiciones para ocupar los primeros puestos en cada una de las principales Jerarquías se hacen similares, los tipos de hombres que los desempeñan -por selecci6n y educación- se van pareciendo. No es que el personal se derive de la estructura. Es un hecho revelado por las estrechas relaciones sostenidas entre las tres estructuras, a veces en forma muy complicada. Los altos jefes, los señores de la guerra, y los políticos escogidos sostuvieron íntimo contacto durante la Segunda Guerra Mundial; después continuaron unidos por sus creencias comunes, porque

congeniaron socialmente y porque sus intereses coincidían. Durante los últimos quince años una notable proporción de hombres de elevada categoría en el mundo militar, económico y político, han ocupado puestos en uno de dichos mundos o en ambos; entre estos altos círculos existe un intercambio de posiciones, basado oficialmente en la supuesta transferibilidad de la "capacidad ejecutiva" que se funda en esencia, en la ca-optación por camarillas de advenedizos. Como miembros de la *élite* poderosa, muchos de los que intervienen en este movimiento han llegado a considerar el gobierno como la sombra, a cuyo amparo trabajan.

A medida que los negocios entre los tres grandes aumenta de volumen e importancia, aumenta el intercambio de personal. El criterio según el cual Se elige a los hombres que ascienden ratifica este hecho. El miembro de las empresas que trata con el Estado y sus militares, tiene la prudencia de escoger a un muchacho que tiene experiencia en el trato con el Estado y los militares. El dirigente político, cuyo propio éxito depende con frecuencia de las corporaciones y las decisiones corporativas, hará bien en escoger a un hombre con experiencia en ese sector. Así, en VIrtud del criterio mismo que determina el éxito, el intercambio de personal y la unidad de la *élite* del poder aumentan.

En vista de la similitud formal de las tres jerarquías en donde los distintos miembros de la minoría desarrollan su vida de trabajo, en vista de la relación de las medidas tomadas en cada una de ellas con las demás, en vista de la coincidencia de intereses que prevalece en muchos puntos, y en vista del vacío administrativo del servicio civil norteamericano junto con la ampliación de sus tareas —en vista de estas tendencias estructurales, a más de las afinidades psicológicas que hemos observado- debería sorprendernos que hombres experimentados en contactos administrativos y llenos de capacidad organizadora no hicieran más que relacionarse unos con otros. Han hecho, naturalmente, mucho más; cada vez en mayor grado ocupan puestos en los dominios de los otros.

La unidad revelada por el intercambio de los primeros papeles se funda en el desarrollo paralelo de los primeros puestos en cada uno de los tres grandes sectores. El intercambio se efectúa con mayor frecuencia en los puntos donde coinciden sus intereses, como entr.e el organismo regulador y la industria regulada; entre el organismo contratante y el contratista. Y, como vamos a ver, conduce a coordinaciones más explícitas, e incluso oficiales.

La médula interna de la *élite* de poder se compone: primero, de los que intercambian los puestos dirigentes en la cima de uno de los sectores dominantes con los de otro: el almirante que es, a la, vez, banquero y abogado y que encabeza una importante comisión federal; el presidente de una corporación cuya compañía fue uno de los dos o tres primeros productorees de material de guerra y que es ahora Secretario de la Defensa; el general comba-

tiente que se viste de civil para formar parte del directorio político, y luego pasa a ser miembro del consejo de administración de una de las principales corporacíones económicas.

Aunque el ejecutivo que llega a general, el general que se convierte en estadista y el estadista que se hace banquero, ven algo más que hombres ordinarios en su ambiente de todos los días, sus perspectivas quedan con frecuencia al nivel de los criterios dominantes en sus círculos locales. Sin embargo, en el curso de su carrera intercambian papeles con los tres grandes y de ese modo trascienden el interés peculiar de cualquiera de estos centros institucionales. En virtud de sus carreras y actividades mismas, enlazan los tres sectores. Son, por lo tanto, los miembros medulares de la *élite* del poder.

Estos hombres no están necesariamente familiarizados con la totalidad de los principales campos del poder. Nos referimos a un hombre que se mueve en dos círculos y *quizá* entre ellos -digamos el industrial y el militar- y a otro hombre que penetra en lo militar y lo político, y a un tercero que se mueve en el círculo político, así como entre los que elaboran la opinión pública. Estos tipos intermedios corresponden mejor a nuestra imagen de la estructura de la *élite* del poder y de su funcionamiento, incluso entre bastidores. Si existe una "*élite* invisible" estos tipos de consejeros y enlaces constituyen su médula. Incluso si -como creo muy probable— muchos de ellos son, por lo menos en la primera parte de su carrera, "agentes" de diversas minorías, más bien que miembros de ellas, son ellos los que despliegan mayor actividad, a fin de organizar los distintos sectores de la cima en una estructura del poder y sostenerla.

La médula interna de la *élite* poderosa incluye también hombres de primera categoría jurídica y financiera, procedentes de las grandes *fábricas* de leyes y firmas inversionistas, que son casi intermediarios profesionales en los asuntos económicos, políticos y militares y que así actúan, unificando a la *élite* del poder. El abogado de las corporaciones y el banquero inversionista desempeñan las funciones de "intermediario" con fuerza y eficacia. Por la índole de su trabajo, trascienden el estrecho ambiente de cualquier otra industria y, por lo tanto, se hallan en situación de hablar y actuar en nombre del mundo de las corporaciones o al menos, de importantes sectores de éste. El abogado de las corporaciones es un eslabón clave entre las zonas económica, militar y política; el banquero inversionista es un organizador y unificador clave del mundo de las corporaciones y persona bien versada en el arte de gastar las enormes sumas de dinero que el instituto militar norteamericano maneja ahora. Cuando se encuentra un abogado que maneja los asuntos jurídicos de los banqueros inversionistas estaremos frente a un miembro clave de la *élite* del poder.

Durante la era demócrata, uno de los eslabones entre las organizaciones corporativas privadas y las instituciones gubernamen-

tales era el banco inversionista de Dillon, Read. De allí vinieron hombres como James Forrestal y Charles F. Detmar, Jr.; Ferdinand Eberstadt fue socio de la institución antes de fundar su propio negocio, del cual salieron otros hombres de los círculos militares y políticos. Parece que las administraciones republicanas favorecen la firma inversionista de Kuhn, Loeb y la compañía publicitaria de Batten, Barton, Durstine y Osborn.

Ajena a los cambios de gobierno, está siempre la razón social jurídica de Sullivan y CromwelI. El banquero del Centro-Oeste Cyrus Eaton ha dicho que "Arthur H. Dean, socio antiguo de Sullivan & Cromwell de Wal! Strcet, núm. 48, fue uno de los que colaboraron en la elaboración de la Ley de Seguridad de 1933, primera serie de medidas para controlar los mercados de capital. El y su compañía, considerada como la más grande en los Estados Unidos, han sostenido estrechas relaciones con el SEC desde su creación, y su influencia en la Comisión es la dominante." [12]

Citemos también el banco que ocupa el tercer lugar en los Estados Unidos: el Chase National Bank de Nueva York (ahora Chase-Manhattan). En una u otra administración política los directores de dicho banco y los del International Bank of Reconstruction and Development (Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo) han trocado sus puestos: John J. McCloy que pasó a ser presidente del Chase National en 1953, lo fue antes del World Bank; y su sucesor en la presidencia de éste fue un antiguo vicepreSIdente del Chase National Bank.?" Y, en 1953, el presidente del Chas- National, Winthrop W. Aldrich, dejó su cargo para ser embajador en la Gran Bretaña.

Las ramificaciones más remotas de la *élue* del poder —que cambian Con más frecuencia que su médula- se componen de "aquellos que cuentan" aunque no "contribuyan" a las decisiones mas trascendentales ni su carrera se desenvuelva entre las jerarquías. No es preciso que cada miembro de la *élite* sea un hombre que intervenga de modo personal en todas las decisiones adscritas a ella. Cada miembro de los que toman dichas decisiones, tiene muy en cuenta a los otros. Y estas decisiones no se refieren tan sólo a los principales asuntos de guerra y paz; en las decisiones en las que no participan, estos hombres influyen sobre aquellos directamente encargados del poder.

En las ramificaciones y bajo ellas, más bien hacia los escalones menores, la *élite* poderosa se confunde con los niveles medios del poder, entre las filas del Congreso, en los grupos influyentes no incluidos en la *élite* poderosa misma, así como en una gran diversidad de intereses regionales, estatales y locales. Aunque todos los hombres de los niveles medios no estén entre los que *cuentan,* d veces hay que tenerlos en consideración, manejarlos, halagarlos, escartarlos o ascenderlos a los altos círculos.

Cuando la *élite* del poder descubre que para lograr ciertas cosas

tiene que descender de su propio reino —como para conseguir que el Congreso apruebe determinadas leyes- se ve obligada a ejercer cierta presión. Pero en la *élite* del poder la gestión política oficiosa de altura se llama "labor de enlace". Hay militares de "enlace" dentro del Congreso y su trabajo se efectúa en relación con ciertos sectores díscolos de la industria y con casi todos los elementos importantes que no se relacionan de modo directo con la *élite* poderosa. Los dos hombres del personal de la Casa Blanca a los que se *llama* hombres de "enlace" tienen experiencia en asuntos militares; uno de ellos es un antiguo banquero y abogado, así como general.

No son las asociaciones comerciales sino las más altas camarillas de abogados y banqueros los jefes políticos activos de la riqueza corporativa y miembros de la *élite* del poder. "Aunque se supone generalmente que las asociaciones nacionales llevan un gran peso en la manifestación de la opinión pública y la dirección de la política nacional, ciertas pruebas indican que la acción entre asociaciones en un plano oficial no está muy estrechamente conectada. Parece que se tiende a estimular actividades en torno a los intereses específicos de cada organización, y que se hacen mayores esfuerzos para educar a sus miembros que para dedicar mucho tiempo a influir sobre otras asociaciones respecto al problema planteado.. ' Estas asociaciones son importantes como medio para afirmar y confirmar la estructura total de valores de la nación... Pero cuando los problemas están bien planteados, se acude a individuos relacionados con los principales intereses corporativos, a fin de que influyan en los lugares debidos y en el momento estratégico. Las asociaciones nacionales pueden actuar como instrumento de coordinación de dichas presiones, pero parece que el factor decisivo en las determinaciones políticas definitivas es un alto grado de comunicación entre los miembros que manejan los grandes intereses corporativos." [14]

La gestión de negocios políticos convencional, llevada a cabo por asociaciones comerciales, existe aún, aunque se relaciona por lo común con los niveles medios del poder y tiene en general como blanco el Congreso y, naturalmente, sus miembros ordinarios. por ejemplo, la función más importante de la Asociación Nacional de Industriales, no es tanto el influir directamente en la política como revelar a los pequeños hombres de negocios que sus intereses son los mismos que los de los negocios más grandes. Pero hay también una gestión política oficiosa de alta categoría. En todo el país, los directores de las corporaciones son atraídos al círculo de los altos militares y políticos, a través de la amistad personal, de las asociaciones comerciales y profesionales y de sus comités respectivos, de los clubs selectos, las afiliaciones políticas, y las relaciones entre clientes. Un magnífico investigador de dichas camarillas dirigentes afirma que "estos dirigentes del poder tienen conciencia de muchos de los principales problemas políticos que se plantean a la nación,

tales como no subir los impuestos, confiar todas las operaciones productivas a empresas privadas, aumentar el comercio con el extranjero, reducir al mínimo el costo del sostenimiento del gobierno y otras actividades interiores, y fortalecer y preservar la influencia nacional del partido gobernante".[15]

Hay, de hecho, camarillas de directores de empresa que tienen mayor importancia como orientadores oficiosos de la opinión en los primeros escalones del poder corporativo, militar y político, que como participantes en las organizaciones militares y políticas. Dentro de los círculos militares y políticos y "al margen", en la zona económica, estos círculos y camarillas de directores de corporaciones colaboran en casi todas las decisiones importantes, sea cual sea el terreno a que pertenecen. Y lo esencial en esta gestión política oficiosa de categoría es que se realiza dentro de los límites de la *élite* poderosa.

6 El concepto de la *élite* del poder y de su unidad se apoya en el desarrollo paralelo y la coincidencia de intereses entre las organizaciones económicas, políticas y militares. Se funda también en la similitud de origen y de visión, y el contacto social y personal entre los altos círculos de cada una de dichas jerarquías dominantes. Esta conjunción de fuerzas psicológicas e institucionales, queda de manifiesto en el gran intercambio de miembros entre los tres grandes sectores, así como el auge de los intermediarios y en la gestión política oficiosa de los altos planos. En consecuencia, el concepto de la *élite* del poder, *no* se funda en la suposición de que desde los comienzos de la Segunda Guerra Mundial la historia norteamericana debe entenderse como un plan secreto o como una gran conspiración entre los miembros de esta *élite.* El concepto se basa en motivos impersonales.

Sin embargo, es indudable que la *élite* norteamericana del poder —en la que se encuentran, según nos dicen, algunos "de los grandes organizadores del mundo"- también ha proyectado y ha conspirado, El auge de la *élite,* como ya hemos dicho claramente, no fue ni pudo ser producto de un *complot;* y la firmeza de la concepción no depende de la existencia de ninguna organización secreta o pública. Pero una vez que la conjunción de la tendencia estructural y de la voluntad personal de utilizarla creó la *élite,* entonces los miembros de ella trazaron planes y programas y en realidad ya no es posible interpretar muchos acontecimientos y métodos oficiales de la quinta época sin referirse a ella. Richard Hofstadter ha observado que "hay una gran diferencia entre localizar conspiraciones *en* la historia y decir que la historia *es,* en efecto, una conspiración..." [16]

Las tendencias estructurales de las instituciones son consideradas Como oportunidades por los que ocupan los puestos de mando. Una vez que dichas oportunidades surgen, los hombres pueden aprovecharlas. Ciertos tipos de hombres de cada zona institucional, cuya

visión es más penetrante, estimularon activamente los enlaces antes de que éstos tomaran su verdadera forma moderna. Lo hicieron con frecuencia por razones que no compartían sus colegas, aunque no las censuraran; y a menudo sus enlaces tuvieron consecuencias que ninguno de ellos había previsto, menos aún proyectado, y que no se controlaron explícitamente hasta más tarde, en el curso de su desarrollo. Sólo cuando estaban a medio camino la mayoría de los miembros descubrió que formaba parte de este enlace, y se sintió satisfecha, aunque a veces le preocupó también este hecho. Pero cuando la coordinación marcha, los hombres nuevos se integran en ella y aceptan su existencia sin discutirla.

En lo que respecta a una organización explícita -que conspire o no- es más probable que la *élite* del poder, por su índole misma, utilice las organizaciones ya existentes, trabajando en su interior y entre ellas, que el que establezca otras especiales cuya composición se limite estrictamente a sus propios miembros. Pero si no hay una maquinaria que garantice, por ejemplo, que los factores militares y políticos se equilibrarán en ciertas decisiones, la inventarán y la usarán como hicieron con el Consejo Nacional de Seguridad. Por otra parte, en un gobierno oficialmente democrático, los objetivos y los poderes de los diversos elementos que integran esta minoría se hallan, además, sostenidos por un aspecto de la economía bélica permanente: la suposición de que la seguridad de la nación depende de un mayor secreto en los planes y las intenciones. Muchos acontecimientos esenciales que revelarían la labor de la *élite* del poder pueden ocultarse al público con pretexto de discreción. Si un secreto absoluto envuelve sus operaciones y decisiones, la *élite* del poder puede disfrazar su intención, su labor y su consolidación. El secreto impuesto a aquellos que observan a los elaboradores de grandes medidas opera a favor y nunca en contra del funcionamiento de la *élüe* poderosa.

Por lo tanto, hay motivos para sospechar -pero por la Índole del caso no hay pruebas- que la *élite* del poder no se halla totalmente "al descubierto". No hay nada secreto en ella aunque sus actividades no se publiquen. Como élite no está organizada, aunque sus miembros se conocen con frecuencia, trabajan juntos con toda naturalidad y participan en las mismas organizaciones. No hay nada de conspiración en ella, aunque a menudo se desconocen sus decisienes y aunque opere por manipulaciones más que de un modo manifiesto.

. y no es que la *élite "crea"* en una minoría compacta entre bastidores y una masa abajo. No se expresa así. Es que el pueblo no ve claro y tiene que colocar, como un niño confiado, todo el mundo nuevo de la política exterior y la acción estratégica y ejecutiva en manos de expertos. Es que todo el mundo sabe que alguien debe dirigir el cotarro, y que alguien suele hacerlo. Los otros no se preocupan realmente, y, además, no saben cómo hacerlo. Y de este modo, el abismo entre ambos tipos se hace cada vez más profundo.

Cuando se califican las crisis de totales y en apariencia permanentes, las consecuencias de la decisión son totales también, y las decisiones en cada zona principal de la vida se integran y se totalizan. Hasta cierto punto, se pueden prever las consecuencias en los demás sectores institucionales; más allá de ese punto, hay que correr el albur. Y entonces, la escasez de criterios adiestrados y previsores provocan en los gobernantes lamentos acerca de la falta de sucesores adiestrados en la vida política, militar y económica. A su vez, esta idea aumenta la preocupación por el entrenamiento de sucesores que ocupen el poder cuando los viejos se retiren.[17] Y, en cada zona, surge lentamente una nueva generación que ha crecido en una época de decisiones coordinadas.

Hemos observado en cada uno de los círculos de la minoría esta misma preocupación por reunir y educar sucesores como hombres de "grandes horizontes", o sea, hombres capaces de tomar decisiones relacionadas con sectores ajenos al suyo. Los altos jefes han establecido programas de selección y educación, a fin de dotar al mundo corporativo como un Estado dentro de otro Estado. Hace mucho tiempo que el reclutamiento y la educación de la minoría militar están rígidamente profesionalizadas, pero ahora los programas incluyen temas que los viejos generales y almirantes consideran completamente estúpidos.

Sólo el sector político, con su falta de un verdadero servicio civil, se ha quedado atrás, creando un vacío administrativo al que han sido arrastrados burócratas militares y advenedizos en el mundo de las corporaciones. Pero incluso en este terreno y desde la Segunda Guerra Mundial se ha intentado repetidas veces, a iniciativa de hombres de visión como el difunto James Forrestal, establecer un servicio de carrera administrativa que incluiría un tiempo sirviendo en el mundo corporativo y un tiempo sirviendo en el mundo gubernamental."

Lo que falta es un programa común de selección y educación para esta minoría; pues el proceso que se inicia en la preparatoria, seguida por un colegio de la Ivy League y la facultad de leyes como es costumbre entre los 400, no responde a las exigencias que deben satisfacer hoy día los miembros de la minoría."[19] Un británico como el Mariscal de Campo vizconde de Montgomery, dándose cuenta de esta deficiencia, insistió hace poco en la adopción de un sistema "gracias al cual los jóvenes estudiantes de grandes dotes puedan ser separados del montón, dándoles la mejor educación posible a fin de dotar de jefes al país". Su propuesta ha encontrado eco entre muchos que aceptan su crítica de "la teoría norteamericana de educación pública, mal enfocada para producir la *élite* de líderes... que este país necesita con objeto de cumplir sus deberes de orientación mundial".[20]

Estas demandas reflejan en parte la necesidad tácita de rebasar

* Véase más arriba 3: Los 400 metropolitanos.

la selección que se funda tan sólo en el éxito económico, especialmente porque dicha base resulta sospechosa por implicar con frecuencia una gran inmoralidad; y en parte refleja la necesidad, ya manifiesta, de hombres que conozcan, corno dice el vizconde Montgomery, ‘‘lo que significa la disciplina". Pero, sobre todo, estas demandas reflejan la conciencia, por vaga que sea, de la propia minoría, de que la época de las decisiones coordinadas, que incluyen una nueva gama de enormes consecuencias, requiere una *élite* poderosa, de más valor. Debido al vasto alcance de las cuestiones relacionadas con la elaboración de las medidas de gobierno, y que la información necesaria para formular juicios es compleja y exige conocimientos especializados," los dirigentes no sólo recurrirán unos a otros, sino que procurarán adiestrar a sus sucesores para la misión que les espera. Estos hombres nuevos se desenvolverán como hombres de poder dentro de la coordinación de las decisiones económicas, políticas y militares.

7 La idea de una *élite* del poder Se funda en y explica: 1) las tendencias institucionales decisivas que caracterizan la estructura de nuestra época, en particular, el ascendiente militar en una economía organizada en empresas privadas, y, en sentido más amplio, las diversas coincidencias de intereses objetivos entre las instituciones económicas, militares y políticas; 2) las similitudes sociales y las afinidades psicológicas de los hombres que ocupan los puestos de mando en dichas estructuras, y especialmente el aumento de intercambio de los primeros puestos en cada una de ellas y el creciente movimiento entre unas y otras observado en las carreras de los hombres de poder; 3) las ramificaciones, hasta el grado de una totalización virtual, de las decisiones que se toman en la cima, y el ascenso al poder de una serie de hombres que, por educación e inclinación, son organizadores profesionales de gran fuerza y que desconocen las restricciones del adiestramiento de los partidos democráticos.

Negativamente, la formación de la *élite* del poder se funda en: 1) El relegamiento del político profesional y de partido a los niveles medios del poder; 2) el empate semiorganizado de los intereses de las localidades soberanas, en que ha caído la función legislativa; 3) la ausencia casi total de un servicio civil que constituya una fuente políticamente neutral, pero adecuada y precisa de experiencia intelectual y ejecutiva, y 4) el secreto oficial cada vez más grande que oculta las decisiones trascendentes, sin someterlas al debate de la opinión pública, ni incluso a los debates parlamentarios.

En consecuencia, el directorio político, los ricos de las corporaciones, y la influencia militar se han unido en la *élite* del poder, y las jerarquías ampliadas y centralizadas que encabezan, han usurpado los viejos equilibrios relegándolos a los niveles medios del poder. Ahora, la sociedad en equilibrio es un concepto que pertene-

ce con exactitud a los niveles medios, y por este motivo el equilibrio es con frecuencia cuestión de fuerzas y demandas provinciales atrincheradas y nacionalmente irresponsables, más que un centro de poder y decisión nacional.

Pero ¿qué sucede con los sectores de la base? Mientras se han manifestado todas estas tendencias en la cima y el nivel medio, ¿qué ha sucedido con el gran público norteamericano? Si la cima aparece más poderosa, unificada y voluntariosa que nunca; si las zonas intermedias son, en creciente medida, un empate semiorganizado, ¿en qué condiciones se encuentra la base, el público en general? Ahora veremos que el auge de la *élite* del poder se funda en, y en ciertos aspectos forma parte de la transformación del pueblo de los Estados Unidos en una sociedad de masas.

13

LA SOCIEDAD DE MASAS

EN LA IMAGEN aceptada del poder y el centro de decisión, ninguna fuerza se considera de tanta importancia como el Gran Público norteamericano. Más que otro sistema de freno y equilibrio, este público se nos presenta como la sede de todo poder legítimo. En la vida oficial como en el folklore se le considera como el equilibrio mismo del poder democrático. Al fin, todos los teorizantes liberales fundan sus nociones del sistema de poder en el papel político que desempeña este público; todas las decisiones oficiales, así como las decisiones privadas de grandes consecuencias, se justifican en el bienestar público; todas las proclamaciones formales se hacen en su nombre.

1 Consideremos, pues, al público clásico de la teoría democrática con el mismo espíritu generoso que hizo exclamar a Rousseau: "La opinión, reina del mundo, no está sujeta al poder de los reyes; ellos son sus primeros esclavos."

La característica más importante del público que opina, iniciada por el auge de la clase media democrática, es la libertad de discusión. La posibilidad de replicar, de organizar órganos autónomos de la opinión pública, de convertir la opinión en acción, ha sido establecida, según se dice, por las instituciones democráticas. Se entiende que la opinión producto de la discusión pública es una resolución que la acción pública pone en práctica; es, de acuerdo con una de las versiones, la "voluntad general" del pueblo, que el órgano legislativo traduce en leyes, dándole así fuerza legal. El Congreso, o el Parlamento, como institución, reúne a todos los sectores dispersos; es el arquetipo de cada uno de los pequeños círculos de ciudadanos, discutiendo sus asuntos frente a frente.

Esta idea del siglo XVIII acerca de la opinión pública equivale a la idea económica del mercado libre. Aquí está el mercado, compuesto de hombres de empresa que compiten libremente; allá está

el público, compuesto de círculos donde se discuten las distintas opiniones. Como el precio es el resultado del regateo anónimo de individuos a los que se da la misma importancia, la opinión pública es el resultado del pensamiento personal de cada hombre que contribuye con su voz al gran coro. Claro que algunos pueden influir más que otros en la opinión pública, pero ningún grupo monopoliza la discusión ni determina por sí solo las opiniones que prevalecen.

Muchos círculos polémicos están unidos entre sí por un personal transeúnte que lleva las opiniones de uno a otro, y luchan por ampliar su poder. De esta manera, el público se organiza en asociaciones y partidos, cada uno de los cuales representa un grupo de puntos de vista, tratando cada uno de obtener un escalio en el Congreso, donde la discusión continúa. Fuera de los pequeños círculos, donde la gente habla entre sí, se desarrollan las fuerzas mayores de los movimientos sociales y los partidos políticos; y la discusión de opiniones constituye una fase importante en el acto total mediante el cual se gobiernan los asuntos públicos.

La autonomía de dichas discusiones es un elemento importante en la idea de opinión pública como legitimación democrática. Las opiniones que se forman son activamente realizadas dentro de las instituciones del poder existente; todos los organismos autoritanos son creados o anulados por las opiniones dominantes de dichos públicos. Y, en la medida en que el público vea frustrada la realización de sus aspiraciones, sus miembros pueden rebasar la crítica de un sistema determinado y discutir las propias legitimaciones de la autoridad legal. Éste es uno de los significados del comentario de Jefferson sobre la necesidad de una "revolución" de vez en cuando.

El público, concebido de esta manera, constituye el telar de la democracia clásica del siglo xvm; la discusión es, a un tiempo, el lulo y la lanzadera que unen en la misma trama los distintos círculos polémicos. Su raíz es el concepto de la autoridad debatida, y se basa en la esperanza de que la verdad y la justicia surgirán de algún modo de la sociedad constituida como un gran organismo de discusión libre. El pueblo se plantea problemas. Los discute. Opina sobre ellos. Formula sus puntos de vista. Éstos se exponen de manera organizada y compiten entre sí. Uno de ellos "gana". Luego el pueblo aplica esta solución o bien ordena a sus representantes que la apliquen, y así sucede.

Estas son las imágenes que se hace el público de la democracia clásica y que se utilizan todavía como justificaciones del poder en la sociedad norteamericana. Pero debemos reconocer que estas descnpciones son estampas de un cuento de hadas: ni siquiera sirven como modelo aproximado del funcionamiento del sistema de poder en los Estados Unidos. Los problemas que dan ahora forma al destmo del hombre no son planteados ni resueltos por el público en general. La idea de la comunidad de públicos no es la descripción

de un hecho, sino la afirmación de un ideal, de una justificación disfrazada -como suele hacerse hoy con las legitimaciones-e- de hecho. Pues todos los que han estudiado la cuestión a fondo reconocen que el público que tiene opinión no es ya lo que era antes.

Estas dudas se afirman de modo positivo al declarar que la clásica comunidad de públicos se está transformando en una sociedad de masas. Esta transformación es, en realidad, una de las claves al significado social y psicológico de la vida moderna norteamericana.

l. En la sociedad de públicos democrática, se asumía con John Locke, que la conciencia individual era el asiento definitivo del juicio y por lo tanto el último tribunal de apelación. Pcro este principio fue desafiado -como dice E. H. Carr-, cuando Rousseau "pensó por primera vez en la soberanía de todo el pueblo, enfrentándose con el problema de una democracia de masas".'

n. En la sociedad dc públicos democrática, se daba como hecho la existencia, entre sus componentes, de una armonía de intereses pacífica y natural. Pero esta doctrina de esencia conservadora cedió el paso a la doctrina utilitaria según la cual dicha armonía tenía que crearse por medio de una reforma antes de que pudiera operar, y después, a la doctrina marxista de la lucha de clases, que sin duda estaba entonces, y está aún, mucho más cerca de la realidad que cualquier supuesta armonía de intereses.

III. En la sociedad de públicos democrática, se suponía que antes de tomar una medida de consecuencias públicas, se llevaría a cabo una discusión racional entre individuos, la cual determinaría la acción subsiguiente y que, entonces, la opinión pública resultante sería la voz infalible de la razón. Pero esto ha sido puesto en entredicho no sólo: 1) por la necesidad, ya confirmada, de expertos que resuelvan situaciones difíciles e intrincadas, sino también por: 2) el descubrimiento -que hizo Freud- de la irracionalidad del hombre de la calle, y del descubrimiento -por Marx- de la naturaleza socialmente condicionada de lo que en un tiempo se consideró como razón autónoma.

IV. En la sociedad de públicos democrática se daba por hecho que después de determinar qué es cierto, bueno y justo, el público actuaría en consecuencia o cuidaría de que sus representantes actuaran así. A la larga, la opinión pública no sólo tendrá razón, sino que prevalecerá. Esta suposición ha sido derribada por el gran abismo que ahora existe entre la población en masa y los que toman decisiones en su nombre, decisiones de enormes consecuencias cuya elaboración el público a menudo desconoce hasta que están tomadas.

En vista de estas suposiciones, no es difícil entender el optimismo manifiesto de muchos pensadores del siglo XIX, pues la teoría del público es, en muchos aspectos, una proyección sobre el grueso de la comunidad, del ideal intelectual de la supremacía del intelecto.

Comte afirmó que "la evolución del intelecto determina el rumbo principal de la evolución social". Si los pensadores del XIX veían aún en torno irracionalismo, ignorancia y apatía, se trataha sólo de un rezago intelectual que la difusión de la cultura borraría pronto.

Hasta qué punto se fundaba la fuerza lógica de la visión clásica del público en los. impedimentos de este público para llegar a la cultura, queda de manifiesto en el hecho de que en 1859 incluso John Stuart Mill hablaba de la "tiranía de la mayoría" y Tocqueville y Burckhardt se anticiparon al criterio popularizado hace poco por moralistas políticos como Ortega y Casset. En resumen, la transformación del público en masa —y todo lo que trae consigo— ha sido al mismo tiempo una de las tendencias primordiales de las sociedades modernas y uno de los principales factores en el colapso de ese optimismo liberal que determinó una parte tan considerable de la actitud intelectual en el siglo XIX.

A mediados de ese siglo el individualismo empezó a ser sustituido por formas colectivas de vida económica y política; la armonía de intereses, por la lucha inarmónica de clases y por presiones organizadas; las discusiones racionales minadas por las decisiones de expertos en relación con problemas difíciles, por el reconocimiento de la influencia que ejercían sobre los debates los intereses creados; y por el descubrimiento de la eficacia de la apelación irracional en los sentimientos del ciudadano. Por otra parte. ciertos cambios estructurales de la sociedad moderna, que estudiaremos ahora, empezaron a alejar al público del poder de decisión activa.

2 La transformación del público en masa nos preocupa especialmente, ya que suministra una clave importante para entender a la *élit»* del poder. Si dicha *élite* es realmente responsable *ante,* o por lo menos existe *en* relación con una comunidad de públicos, su significado es muy distinto en el caso en que dicho público se esté transformando en una sociedad de masas.

1:05 Estados Unidos de hoy no son, en el sentido absoluto, una SOCIedad de masas, corno no han sido nunca del todo una comunidad de públicos. Estas expresiones designan tipos extremos; señalan ciertas características de la realidad, pero son en sí, elaboraciones teóricas; la realidad social es siempre una mezcla de ambas. Sin embargo, no podemos entender bien qué proporción de cada una se encuentra en nuestra situación actual, si no comprendemos pnmero, en términos de dimensiones explícitas, los tipos extremos y absolutos.

Para captar las diferencias entre públicos y masa hay que observar por lo menos cuatro dimensiones.

l. Primero, la proporción entre los que exponen la opinión y los que la reciben; y éste es el medio más sencillo de declarar el SIgnificado social del instrumento formal para la comunicación de masas. Es más que nada el cambio de esta proporción lo que cons-

tituye la médula de los problemas de público y opinión pública en las fases más recientes de la democracia. En un extremo de la escala de las relaciones humanas, dos personas hablan una con otra; en el extremo opuesto, un vocero habla impersonalmente, a través de una red de comunicaciones, con miles de oyentes y espectadores. Entre ambos extremos hay reuniones y agrupaciones políticas, sesiones parlamentarias, debates en los tribunales, pequeños círculos polémicos en donde cincuenta personas hablan con toda libertad, etcétera.

II. La segunda dimensión que debe preocuparnos es la posibilidad de impugnar una opinión sin miedo a represalias internas o externas. Las condiciones técnicas de los medios de comunicación, al imponer una proporción menor de oradores para los oyentes, puede restringir la posibilidad de contestar. Reglas oficiosas, fundadas en la sanción convencional y la estructura extraoficial que dirige la opinión, pueden resolver quién debe hablar, cuándo y por cuánto tiempo. Dichas reglas pueden o no estar relacionadas con reglas oficiales y sanciones institucionales que gobiernan el proceso de la comunicación. En el caso extremo, puede concebirse la idea de un monopolio absoluto de la comunicación en grupos pacificados cuyos miembros no pueden contestar ni siquiera "privadamente". En el extremo opuesto, las circunstancias quizá permitan y las reglas defiendan, la formación amplia y simétrica de opiniones.

III. Hay que considerar, asimismo, la relación entre la formación de opiniones y su aplicación en la acción social; la facilidad con que la opinión influye en las decisiones de gran importancia. Claro que esta oportunidad para que el pueblo formule sus opiniones colectivamente está limitada por su situación en la estructura del poder. Ésta puede ser de tal índole que limite de modo decisivo dicha capacidad, o puede permitir o incluso estimular dicha acción. Es posible que reduzca la acción social a zonas locales o que ensanche las fronteras de esa oportunidad; puede hacer que la acción resulte intermitente o más o menos continua.

IV. y existe, por último, el grado en que la autoridad institucional, con sus sanciones y restricciones, penetra en el público. Aquí el problema reside en la medida en que el público es realmente autónomo frente a la autoridad instituida. En un extremo, no hay ningún agente de la autoridad oficial entre el público autónomo. En el extremo opuesto, el público se ve forzado, por miedo, a adoptar la uniformidad de opinión, mediante la infiltración de informadores y la universalización de la sospecha. Esto nos trae a la mente el sistema nazi, el *kumi* japonés del siglo XVIII, la estructura celular soviética. En el extremo, la estructura oficial del poder coincide, por decirlo así, con la marca oficiosa de la influencia a través de la discusión, y la suprime.

Combinando estos distintos puntos, podemos obtener pequeños modelos o diagramas de diversos tipos de sociedades. Como "el problema de la opinión pública" tal como lo conocemos ha sido

planteado por el eclipse del clásico público burgués, sólo nos interesan aquí dos tipos: el público y la masa.

En un *público,* tal como podemos entender dicho término, 1) expresan opiniones tantas personas como las reciben; 2) las comunicaciones públicas se hallan organizadas de modo que cualquier opinión manifestada en público puede ser comentada o contestada de manera inmediata y eficaz. Las opiniones formadas en esa discusión 3) encuentran salida en una acción efectiva, incluso -si es necesario-s- contra el sistema de autoridad dominante, y 4) las instituciones autoritarias no penetran en el público, cuyas operaciones son, por lo tanto, más o menos autónomas. Cuando prevalecen estas condiciones, nos encontramos ante el modelo activo de una comunidad de públicos, y este modelo encaja perfectamente con las diversas suposiciones de la teoría democrática clásica.

En el extremo opuesto, en una *masa,* 1) es mucho menor el número de personas que expresa una opinión que el de aquellas que la reciben, pues la comunidad de públicos se convierte en una colección abstracta de individuos que reciben impresiones proyectadas por los medios de comunicación de masas; 2) las comunicaciones que prevalecen están organizadas de tal modo que es difícil o imposible que el individuo pueda replicar en seguida o con eficacia; 3) la realización de la opinión en la acción está gobernada por autoridades que organizan y controlan los cauces de dicha acción; 4) la masa no es independiente de las instituciones; al contrano, los agentes de la autoridad penetran en esta masa, suprimiendo toda autonomía en la formación de opiniones por medio de la discusión.

. Es fácil distinguir al público y a la masa por sus medios de comumcaCIón dominantes; en una comunidad de públicos la discusión es elmedio de comunicación que prevalece, y los medios de masa, si exıisten, sólo contribuyen a ampliarla y animarla, uniendo a un público *primario* con las discusiones de otro. En una sociedad de masas, el tipo de comunicación dominante es el medio oficial, y los públicos se convierten en simples *mercados de medios de comunicación:* todos los que se hallan expuestos al contenido de determinado medio de comunicación destinado a las masas.

3 Desde cualquier pimto de vista que escojamos para mirar al publ.lco, comprendemos que hemos andado mucho a lo largo del camInO que lleva a la sociedad de masas. Al final de la ruta está el totalitarismo como en la Alemania nazi o en la Rusia comunista. Pero no estamos en el final aún. Hoy en los Estados Unidos los mercados de medios de comunicación no influyen por completo sobre los públicos primarios. Pero se observa que muchos aspectos de la VIda pública de nuestra época son más bien característicos de una sociedad de masas que de una comunidad de públicos.

Lo que sucede puede explicarse por un paralelo histórico entre el mercado económico y el público de la opinión pública. En re-

sumen, existe un movimiento de los pequeños poderes, muy diseminados, a los poderes concentrados y el intento de un control monopolizador desde centros poderosos, que como se hallan semiocultos, son centros de manejo y de autoridad a la vez. La pequeña tienda que sirve a la vecindad es sustituida por el anonimato de la corporación nacional; la publicidad de masas sustituye a la influencia personal de la opinión entre vendedor y cliente. El jefe político coloca su discurso en una red nacional de comunicaciones y habla, con matices personales, ante un millón de personas que nunca ha visto ni verá. Profesiones e industrias enteras se eonsagran al "negocio de la opinión" manipulando impersonalmente al público por dinero.

En el público primario, la competencia de opiniones se efectúa entre personas cuyos puntos de vista están al servicio de sus intereses y de su razón. Pero en la sociedad de masas de los mercados de medios, la competencia, si es que la hay, se desarrolla entre los manipuladores con sus medios de influir en la masa, por una parte, y el pueblo que recibe la propaganda, por otra.

En esas condiciones, no debe sorprendernos que la opinión pública sea considerada como una mera reacción -no podemos decir "respuesta"- al contenido de dichos medios. En este aspecto, el público es tan sólo la colectividad de individuos, expuesto cada uno de ellos casi pasivamente, a la acción de esos medios y abiertos con relativa impotencia a las sugestiones y manipulaciones que de allí surgen. El hecho de la manipulación procedente de puntos de control centralizados, por decirlo así, constituye una expropiación de la antigua multitud de pequeños productores y consumidores de opinión que operaban en un mercado libre y equilibrado.

En los círculos oficiales, el término mismo, "el público" —como señalaba Walter Lippmann hace treinta años- ha llegado a tener un significado fantasma, que revela de un modo dramático su eclipse. Desde el punto de vista de la minoría que decide, algunos de los que se manifiestan públicamente pueden identificarse como "Trabajo", otros como "Negocio", otros aun como "Agricultor". Los que *no* se identifican tan fácilmente son "el Público". De este modo, el público se compone de los no identificados y de los no partidistas en un mundo de intereses partidistas bien definidos. Se compone socialmente de profesionales cultos asalariados, en especial de profesores de enseñanza superior; de empleados no sindicalizados, en especial gente de *cuello blanco,* junto con profesionales independientes y pequeños hombres de negocios.

En este débil eco de la noción clásica, el público se compone de aquellos restos de las clases medias, viejas y nuevas, cuyos intereses no se encuentran definidos, organizados o exhibidos de un modo explícito. En una adaptación curiosa, el público se convierte a menudo, de hecho, en "el experto sin compromisos", que aunque bien informado, nunca ha asumido una posición clara y pública respecto a los temas de controversia que subrayan los intereses or-

ganizados. Estos son los miembros "públicos" del consejo, la comisión y el comité. En consecuencia, *lo que el público defiende,* es a menudo una vaguedad de sistemas (llamada amplitud de miras), una falta de participación en los asuntos públicos (conocida como sensatez) y un desinterés profesional (llamado tolerancia).

Algunos de estos miembros oficiales del público, como en el campo de la mediación obrero-patronal, empiezan muy jóvenes y su carrera consiste en estar bien informados, sin tomar nunca una actitud muy firme; y hay otros muchos, completamente oficiosos, que toman a esos profesionales como modelo. El único inconveniente estriba en que actúan como jueces imparciales, pero carecen de la facultad de éstos; de ahí que su sensatez, su tolerancia y su amplitud de miras no influyan a veces mucho en la solución de los problemas humanos.

4 Todas estas tendencias que explican la decadencia del político y de su sociedad equilibrada influyen de manera decisiva en la transformación del público en masa.* Una de las transformaciones estructurales implicada que tiene gran importancia es la decadenera de la asociación voluntaria como verdadero instrumento del p.público. Ya hemos visto que la ascendencia ejecutiva en las instituciones económicas, militares y políticas ha reducido el empleo eficaz de todas esas asociaciones voluntarias que operan entre el Estado y la economía por una parte, y la familia y el individuo, del grupo primario, por otra. Y no es sólo que las instituciones del poder sean ahora de gran escala e inaccesiblemente centralizadas; al mismo tiempo, se han vuelto menos políticas y más administrativas y dentro de este gran cambio de marco el público organizado se ha desvanecido.

. En términos de *escala,* la transformación del público en masa ha Sido apuntalada por el cambio de un público político de magnitud restrmglda (por propiedad y educación, así como por sexo y edad) a una masa sumamente ampliada, sin más condiciones que las de CIUdadanía vedad.

En términos 'de *organizacion,* la transformación ha sido apuntalada por el cambio del individuo y su comunidad primaria a la asociación voluntaria y el partido de masas, como principales unidades del poder organizado.

Las asociaciones de carácter voluntario se han ido ampliando has.ta hacerse eficaces; y, en esa misma medida, se han vuelto inaccesl.bles para el individuo que desearía modelar por medio de discusiones la política de la asociación a la que pertenece. Por. lo tanto, Junto con otras instituciones más antiguas, estas asociaciones voluntarias han perdido su influjo sobre el individuo. A medida que entra más gente en el campo político, dichas asociaciones se con-

. * Véase, especialmente, el estudio de la decadencia de las clases medias Independientes en 11: La teoría del equilibrio.

vierten en masa; y a la vez que el poder del individuo se subordina más a ellas resultan menos accesibles a la influencia personal.*

Democracia de masas quiere decir lucha de los grupos de intereses poderosos y de gran escala, que se encuentran entre las grandes decisiones tomadas por el Estado, la corporación y el ejército, y la voluntad del ciudadano como miembro del público. Puesto que estas asociaciones de los niveles medios constituyen el principal eslabón que une al ciudadano con los centros decisivos, su relación con ellas es de una importancia primordial. Pues sólo a través de ellas ejerce el poder de que dispone.

La distancia entre los miembros y los líderes de la masa se va ensanchando. En cuanto un hombre llega a ser cabeza de una asociación lo bastante grande para ejercer influencia, se pierde en seguida como instrumento de dicha asociación. Lo hace: 1) por mantener su posición dirigente *en,* o más bien, *sobre* su asociación y porque 2) se ve a sí mismo no como un mero delegado, a las órdenes o no, de la asociación que representa, sino como miembro de una *élite* integrada por hombres como él. Estos hechos abren a su vez: 3) un gran abismo entre los términos en que se discuten y resuelven los problemas entre los miembros de dicha minoría, y los términos en que son planteados a los miembros de las diversas asociaciones de masas. Pues las decisiones que se toman *deben tomar en cuenta* a quienes tienen importancia -otras minorías-, pero en cambio deben *persuadir* a los componentes de las masas.

El abismo entre orador y oyente, entre poder y público, no conduce tanto a la ley férrea de la oligarquía como a la ley del que habla en nombre de otros; a medida que el grupo de presión se extiende, sus líderes llegan a organizar las opiniones que "representan". Así las elecciones se convierten, como hemos visto, en contiendas entre dos partidos incontrolables y gigantescos, sobre ninguno de los cuales puede creer el individuo que influye y ninguno de los cuales es capaz de conquistar mayorías psicológicamente importantes o políticamente decisivas. Y en todo esto, los partidos tienen la misma forma general que otras asociaciones de masas."

Cuando decimos que el hombre de la masa carece de todo sentido de filiación política, pensamos más bien en un hecho político que en un modo de sentir. Pensamos en: 1) cierta manera de pertenecer, II) a cierta clase de organización.

l. El modo de pertenecer al que se alude aquí se funda sobre la fe en los fines v los líderes de una organización, permitiendo que hombres y mujeres se encuentren a gusto en ella. Pertenecer de esta manera equivale a convertir la asociación humana en un cen-

* Al mismo tiempo -y también a causa de la segregación y distracción metropolitana, de que trataré en seguida- el individuo depende más de los medios de comunicación para masas para obtener una visión de con' junto de la estructura.

tro psicológico de uno mismo, en admitir en nuestra conciencia, deliberada y libremente, sus normas de conducta y sus fines, que así modelamos y que a su vez nos moldean. No pertenecemos de este modo a ninguna organización política.

n. La clase de organización en que pensamos es una asociación voluntaria con tres características decisivas: primero, un ambiente en el que pueden expresarse opiniones razonables; segundo, un organismo por medio del cual pueden emprenderse actividades razonables, y tercero, una unidad con el suficiente poder para distmguirse de las otras organizaciones.

Los hombres se sienten con frecuencia incómodos en sus filiaciones políticas y económicas porque no encuentran asociaciones psicológicamente significativas e históricamente eficaces. Las unidades de poder eficaces son en la actualidad la enorme corporación, el inaccesible gobierno y el adusto instituto militar. Entre éstas, por una parte, y la familia y la pequeña comunidad, por otra, no encontramos asociaciones intermedias en las que los hombres puedan sentirse seguros y poderosos. La lucha política viva es escasa. Claro que tenemos la administración arriba, y el vacío político abajo. Los públicos primarios son hoyo tan pequeños que naufragan y renuncian al combate; o tan grandes que resultan sólo otra parte de la estructura, generalmente lejana, del poder y, por lo tanto, inaccesible.

Existe una opinión pública cuando las personas que no gobiernan un. país reclaman el derecho de exponer libre y públicamente sus opmiones políticas, y el derecho a que dichas opiniones influyan o determinen los métodos, los miembros y los actos de su gobierno." En este sentido formal ha habido y hay en los Estados Unidos una opinión pública concreta. Y, sin embargo, con el desenvolvimiento moderno este derecho formal -cuando existe aún como derecho— ya no significa lo mismo que antes. El viejo mundo de la organización voluntaria era tan distinto del mundo de la organización de masas, como el mundo de los panfletos de Tom Paine y el mundo de las comunicaciones para la masa.

. Desde la Revolución Francesa, los pensadores conservadores han VIsto alarmados el auge del público, al que llamaban masas, o algo parecido. "El populacho es soberano y la marca de la barbarie sube", escribió Gustave Le Bon. "El derecho divino de las masas está a punto de sustituir el derecho divino de los reyes", y ya "los destinos de las naciones se elaboran ahora en el corazón de las masas, y no en los consejos de los príncipes".' En el siglo xx pensadores, liberales e incluso socialistas, siguieron este rumbo, aludiendo de modo más explícito a lo que hemos llamado sociedad de masas. Desde Le Bon hasta Emil Lederer y Ortega y Gasset han Sostenido que, por desgracia, la influencia de la masa aumenta.

Pero es indudable que los que suponen que las masas son todo-Poderosas, o que por lo menos van camino del triunfo, están equi-

vocados. En nuestro tiempo, como sabía Chakhotin, la influencia de las colectividades autónomas en la vida política está disminuyendo." Además, la influencia que aún conservan es una influencia dirigida; se las debe considerar ahora, no como públicos que actúan autónomamcnte, sino como masas manejadas en puntos claves para que sirvan como multitudes manifestantes. Pues, así como los públicos se convierten en masas, éstas a veces se convierten en multitudes; en las multitudes, el arrebato psíquico producido por los medios de influir en la masa tiene el auxilio de la arenga súbita. Después, la gente que formaba la multitud se dispersa en masas atomizadas y sumisas.

En todas las sociedades modernas, las asociaciones autónomas que se encuentran entre las distintas clases y el Estado, tienden a perder su eficacia como vehículos de la opinión razonada e instrumentos para el ejercicio racional de la voluntad política. Dichas asociaciones pueden ser deshechas deliberadamente, convirtiéndose así en instrumentos pasivos de gobierno, o bien pueden desaparecer lentamente por falta de uso frente a los medios de poder centralizados. Pero lo mismo si se las destruye en una semana que si se desvanecen en el curso de una generación, dichas asociaciones son sustituidas en casi todas las esferas por organizaciones centralizadas, y son estas organizaciones, con todos sus nuevos medios de poder, las que se encargan de la aterrada o -según el caso— simplemente intimidada, sociedad de masas.

5 Las tendencias institucionales que nos van llevando a una sociedad de masas son, en grado considerable, debidas a un impulso impersonal, pero los restos del público se ven también expuestos a fuerzas más "personales" e intencionadas. Con la ampliación de la base política dentro de la atmósfera de un folklore de elaboración democrática de decisiones. y con los medios cada vez mayores para la persuasión de masas, el público de la opinión pública es objeto de esfuerzos intensivos, encaminados todos a gobernarlo, manejarlo, manipularlo e intimidarlo cada vez más.

En sectores políticos, militares y económicos, el poder se siente inquieto, en distintos grados, ante las presentidas opiniones de la masa, y, en consecuencia, la elaboración de opiniones pasa a ser una técnica aceptada, para la conquista y la conservación del poder. El electorado minoritario de la fortuna y la cultura es sustituido por el sufragio total –y las campañas intensivas por lograr el voto. El pequeño ejército profesional del siglo XVIII es sustituido por la masa de un ejército de conscriptos –y por los problemas de la moral nacionalista. El pequeño taller es reemplazado por la industria de producción en masa –y la propaganda nacional.

Al ampliarse y centralizarse la escala de instituciones, ha sucedido otro tanto con la gama e intensidad de los esfuerzos realizados por los elaboradores de opiniones. De hecho, el alcance y la eficacia de los modernos instrumentos para fabricar opiniones, igualan

a los de las otras instituciones de mayor escala que engendran a la moderna sociedad de masas. Por lo tanto, además de sus medios de administración, explotación y violencia, ampliados y centralizados, la minoría moderna tiene a su alcance instrumentos de manejo y manipulación psíquica únicos en la historia, que incluyen la educación universal obligatoria, así como los medios para la comunicación con las masas.

Los primeros observadores creyeron que el aumento en el alcance y el volumen de los medios formales de comunicación ampliaría y estimularía al público primario. En estos criterios tan optimistas -expuestos antes de la radio, la televisión y el cine — sólo se entienden los medios oficiales como algo que simplemente multiplica el alcance y el ritmo de la discusión personal. "Las condiciones modernas -escribió Charles Cooley- amplían indefinidamente la competencia de ideas, y todo lo que sólo debe su persistencia a la falta de comparaciones está llamado a desaparecer, pues lo que realmente congenia con el espíritu que elige, será más apreciado y aumentado." [6] Impresionado aún por la ruptura del *consensus* convencional de las comunidades locales, veía los nuevos medios de comunicación estimulando la dinámica polémica de la democracia clásica y con ella el desarrollo de la individualidad racional y libre.

Nadie conoce realmente todas las funciones de los medios para la comunicación de masas, pues es probable que en su totalidad sean tan sutiles y penetrantes que no pueden captarse con los procedimientos de investigación social actuales. Pero tenemos motivos para creer que dichos medios han ayudado menos a ampliar y animar las discusiones de los públicos primarios que a transformarlos en una serie de mercados para esos medios, dentro de una sociedad de masas. Y no me refiero sólo a la elevada proporción de enunciadores de opiniones en relación con los receptores, y a la oportunidad tan reducida de replicar; ni aludo únicamente a la violenta trivialización y estereotipia de nuestros propios órganos sensoriales por cuya "atención" compiten ahora esos medios. Pienso en una especie de analfabetismo psicológico facilitado por los medios, y que se manifiesta de varias maneras:

1. En lo que llamamos nuestro conocimiento de las realidades sociales del mundo, es muy poco lo que hemos adquirido de primera mano. Debemos la mayoría de "las imágenes que están en nuestra mente" a esos medios, hasta el punto de que, con frecuencia, no creemos lo que ven nuestros ojos, hasta que lo leemos en la prensa o nos lo cuentan por radio." Los medios no sólo nos dan información: guían nuestras propias experiencias. Nuestras normas de credulidad, nuestras normas de realidad, tienden a fundarse en dichos medios más que en nuestra experiencia fragmentaria.

Por lo tanto, aunque el individuo tenga una experiencia directa y personal de los acontecimientos, ésta no es realmente directa y primaria: está organizada en estereotipos. Hace falta tiempo y una

experta educación para desarraigar a los estereotipos de tal modo que un individuo vea las cosas sin prejuicios y de un modo espontáneo. Podemos suponer, por ejemplo, que si todo el mundo sufriera una depresión, todos la "experimentarían" y que en términos de dicha experiencia, todos rechazarían o por lo menos revisarían lo que los medios de comunicación digan de ella. Pero la experiencia de semejante cambio estructural ha de ser organizada e interpretada si se quiere que *cuente* en la elaboración de opiniones.

En resumen, la clase de experiencia que puede servir de base para la resistencia a los medios de comunicación de masas, no es una experiencia de los sucesos en bruto, sino la experiencia de los significados. El matiz de la interpretación debe hallarse en la experiencia si hemos de usar esta palabra en serio. Y la capacidad para dicha experiencia se implanta socialmente. El individuo no fía de su propia experiencia, como he dicho, hasta que está confirmada por otros o por los medios. En general no se acepta una exposición tan directa si pone en entredicho lealtades y creencias que el individuo profesa ya. Para ser aceptada, debe aliviar o justificar los sentimientos que se encuentran a menudo en él como características claves de sus lealtades ideológicas.

Los estereotipos de lealtad sostienen creencias y sentimientos acerca de emblemas y símbolos dados; son los aspectos mismos en que los hombres ven el mundo social y según los cuales elaboran sus opiniones y criterios referentes a los hechos. Son resultado de la experiencia previa y afectan a la experiencia presente y futura. No hace falta decir que los hombres no se dan cuenta frecuentemente de estas lealtades, y que a menudo no las formulan de un modo explícito. Sin embargo, estos estereotipos generales explican la aceptación o el rechazo de determinadas opiniones, no tanto en virtud de su consistencia lógica como por su afinidad emocional y el modo en que alivian ansiedades. Aceptar opiniones en esos términos equivale a obtener la grata sensación de estar en lo cierto, sin molestarse en pensar. Cuando los estereotipos ideológicos y las opiniones específicas se unen de esta manera, se reduce la ansiedad que surge cuando la lealtad y la creencia no están de acuerdo. Dichas ideologías se disponen a aceptar una línea de creencias determinada; entonces, no es necesario vencer emocional o racionalmente la resistencia contra determinados puntos de esa línea; selecciones cumulativas de opiniones y sentimientos específicos se convierten en las actitudes y emociones pre-organizadas que dan forma a la opinión de la persona.

Estas creencias y sentimientos más profundos constituyen una especie de lente a través de la cual los hombres obtienen una visión del mundo. Condicionan fuertemente la aceptación o rechazo de determinadas opiniones, y los orientan hacia las autoridades dominantes. Hace tres décadas, Walter Lippmann vio como prejuicios dichas convicciones *a priori;* impedían al hombre definir la realidad de modo adecuado. Siguen siendo prejuicios. Pero hoy día se

consideran a menudo como "buenos prejuicios"; por muy inadecuados y erróneos que sean con frecuencia, lo son menos que el absurdo realismo de las altas autoridades y de los elaboradores de opinión. Constituyen el sentido común inferior y, como tal, un factor de resistencia. Pero hemos de reconocer, en especial cuando la velocidad del cambio es tan grande, que el *sentido común* es más a menudo *común* que *sentido.* Y, sobre todo, hemos de reconocer que el "sentido común" de nuestros hijos va a ser mucho menos el resultado de una tradición social firme que de los estereotipos acarreados por los medios de comunicación de masa a los que se hallan tan plenamente expuestos. Es la primera generación expuesta de este modo.

II. Mientras los medios no están completamente monopolizados, el individuo puede lanzar un medio contra otro; puede compararlos y así resistir a cualquiera de ellos. Cuanta más competencia auténtica hay entre los medios, mayor resistencia puede oponer el individuo. Pero ¿hasta qué punto sucede esto ahora? ¿Es que la gente compara los informes sobre asuntos o sistemas públicos, poniendo el contenido de un medio frente al de otro?

La contestación es esta: generalmente no; muy pocos lo hacen: 1) Sabemos que hay personas que tienden a seleccionar los medios con cuyo contenido ya están de acuerdo. Existe una especie de selección de opiniones nuevas sobre la base de opiniones anteriores. No parece que nadie busque esas contra-declaraciones que pueden encontrarse en lo que ofrecen alternativamente los medios de comunicación. Determinados programas de radio, revistas y periódicos logran con frecuencia un público bastante consecuente, reforzando así sus mensajes en el espíritu de este mismo público; 2) Esta idea de oponer un medio a otro indica que éstos tienen en realidad distintos contenidos. Indica una verdadera competencia, lo cual no es siempre cierto. Los medios exhiben una variedad y competencia aparentes, pero si observamos más de cerca parecen competir más por sus variaciones sobre algunos temas estandarizados, que sobre cuestiones contrarias. Se nos OCurre que la libertad de plantear problemas se limita cada vez más a esos pocos intereses que ya tienen un acceso rápido y continuo a dichos medios.

III. Los medios no sólo se han infiltrado en nuestra experiencia de las realidades exteriores, sino que han penetrado también en nuestra propia experiencia de nosotros mismos. Nos han suministrado nuevas identidades y nuevas aspiraciones respecto a lo que desearíamos ser, y a lo que desearíamos parecer. Nos han brindado en los modelos de conducta que nos presentan una serie nueva, más vasta y más flexible de apreciaciones de nuestros propios yos. De acuerdo con la moderna teoría del yo, podemos decir que los medios citados presentan a la vista del lector, oyente o espectador, grupos de referencia más grandes y más .elevados —grupos reales o imaginarios, cercanos o sustitutos, conocidos per-

sonalmente o vistos de pasada- que sirven de espejo a su imagen de sí mismo. Han multiplicado los grupos en los que buscamos una confirmación de nuestra propia imagen.

Más aún: 1) Los medios le dicen al hombre de la masa quién es -le prestan una identidad; 2) Le dicen qué quiere ser -le dan aspiraciones; 3) Le dicen cómo lograrlo -le dan una técnica, y 4) Le dicen cómo puede sentir que es así, incluso cuando no lo es -le dan un escape. Los abismos entre la propia manera de ser y la aspiración conducen a la técnica *y* o *a* la evasión. Ésta es hoy, probablemente, la fórmula psicológica básica de los medios de comunicación para las masas. Pero, como fórmula, no se halla adaptada al desarrollo del ser humano. Es la fórmula de un seudomundo que los medios inventan y sostienen.

IV. Los medios para la comunicación con las masas, tal como predominan ahora, y especialmente la televisión, se entremeten con frecuencia en la discusión en pequeña escala, destruyendo la oportunidad para un intercambio de opiniones razonable, sereno y humano. Constituyen una de las causas más importantes de la destrucción de la intimidad en todo su significado humano. y ésta es también una de las razones por las cuales no sólo fallan como fuerza educativa sino que son, además, una fuerza maligna; no le revelan al espectador o al oyente las fuentes más vastas de sus tensiones y ansiedades privadas, resentimientos inexpresados y esperanzas semimanifiestas. No le permiten al individuo trascender su estrecho ambiente ni aclarar su peculiar significado.

Los medios de comunicación modernos suministran muchas informaciones y noticias acerca de 10 que sucede en el mundo, pero permiten con frecuencia al oyente o al espectador relacionar de un modo real su vida diaria con estas realidades más amplias. No conectan la información sobre problemas públicos con los trastornos que siente el individuo. No aumentan la visión interna racional de las tensiones, lo mismo las del individuo que las de la sociedad que se reflejan en él. Por el contrario, lo preocupan y nublan su oportunidad de comprenderse a sí mismo o de comprender su mundo, concentrando su atención en frenesíes artificiales que se resuelven dentro del marco del programa, generalmente, por medio de una acción violenta o de 10 que se llama humor. En resumen, para el espectador no se resuelven en absoluto. La principal tensión de los medios es la que se produce al desear y no tener ciertos objetos o ciertas mujeres consideradas bellas. Existe casi siempre el tono general de distracción animada o de agitación en suspenso, pero no va a ninguna parte, no tiene dónde ir.

Pero los medios a que nos referimos, tal como están organizados y tal como se les hace funcionar hoy, son algo más que una de las causas principales de la transformación de los Estados Unidos en una sociedad de masas. Asimismo, cuentan también entre los iritrumentos de poder más importantes que están ahora a la disposición de las minorías ricas y de las *élites* de poder; por

otra parte, algunos de los altos agentes de dichos medios se encuentran ellos mismos entre las minorías o entre sus primeros servidores.

Junto a la *élite,* o justamente por debajo de ella, están el propagandista, el experto en publicidad, el especialista en relaciones públicas, que desearían dominar la formación de la opinión pública a fin de poder incluirla como otro elemento pacificado en los cálculos de un poder efectivo, de un mayor prestigio, de una riqueza más firme. Durante el último cuarto de siglo, la actitud de estos manipuladores frente a su tarea ha sufrido la influencia de una especie de dialéctica:

Al principio hay una gran fe en la eficacia de los medios para comunicarse con las masas. Las palabras ganan guerras o venden jabones; mueven a la gente y la reprimen. "Sólo el costo -proclama el anunciador del año 20- limita la expresión de la opinión pública en cualquier dirección y sobre cualquier tema." [9] La fe del elaborador de opiniones en los medios como instrumentos para persuadir a la masa, es casi mágica -pero sólo puede creer en esa omnipotencia mientras el público es confiado. Y no lo es siempre. Los medios de comunicación con las masas dicen tantas cosas distintas y tan exageradas; trivializan el mensaje y se anulan unos a otros. La "fobia de la propaganda", como reacción contra las mentiras de la guerra y el desencanto de la posguerra, no arregla nada, aunque la memoria es flaca y está sujeta a la deformación oficial. Esta desconfianza en la magia de los medios es traducida por los que manejan la opinión en una consigna. Escriben en sus estandartes: "La Persuasión de las Masas no es Suficiente."

Frustrados, razonan; y razonando llegan a aceptar e! principio del contenido social. Para modificar la opinión y la actividad, se dicen unos a otros, debemos estudiar muy de cerca e! contenido y las vidas de las personas a quienes es preciso manejar. Junto con la persuasión de las masas, debemos utilizar de algún modo la influencia personal; debemos llegar a las gentes en la realidad de sus vidas y *a través* de otras personas, los que están en diario contacto con ellas, y en quienes confían: hay que llegar a ellas mediante un tipo de persuasión "personal". No debemos manifestarnos abiertamente; más que aconsejar o mandar, debemos manipular.

Ahora bien, este contenido social vivo o inmediato en el que la gente se mueve y que ejerce una presión continua sobre ella, es, naturalmente, lo que hemos llamado público primario. Cualquiera que conozca el interior de una agencia de publicidad o de una oficina de relaciones públicas sabe que e! público primario sigue siendo el gran problema sin resolver de los elaboradores de opiniones. Negativamente, su reconocimiento de la influencia de! contenido social sobre la opinión y la actividad públicas, presupone que el público con voz resiste y refracta las comuni-

caciones de los medios. En el aspecto positivo, dicho reconocimiento presupone que el público no se compone de individuos aislados, sino más bien de personas que no sólo tienen opiniones *a priori,* con las que hay que contar, sino que también influyen continuamente sobre otras de un modo complejo e íntimo, directo y continuo.

En sus intentos de neutralizar o utilizar en favor propio al público con voz, los elaboradores de opinión procuran convertirlo en una red de relevo para sus puntos de vista. Si los elaboradores de opinión tienen tal poder que pueden actuar directa y abiertamente sobre los públicos primarios, pueden ser autoritarios; pero si no tienen tanto poder y han de operar de manera indirecta y sin visibilidad, asumirán el papel de manipuladores.

La autoridad es poder explícito y al que se obedece de una manera más o menos "voluntaria"; la manipulación es el ejercicio "secreto" del poder, sin que se den cuenta de ello aquellos sobre quienes se influye. Dentro del marco de la sociedad democrática clásica, la manipulación no constituye un problema, porque la autoridad formal reside en el público mismo y en sus representantes que son hechos o *deshechos* por el público. En la sociedad completamente autoritaria, la manipulación tampoco es un problema, porque la autoridad se identifica abiertamente con las instituciones gobernantes y sus organismos, quienes pueden hacer uso de ella de modo explícito y manifiesto. En el caso extremo, no necesitan conquistar o conservar el poder ocultando su ejercicio.

La manipulación se convierte en problema cuando los hombres poseen un poder concentrado y voluntarioso, pero carecen de autoridad, o cuando, por cualquier motivo, no quieren usar abiertamente su poder. Entonces, los poderosos tratan de gobernar sin exhibir su poderío. Quieren gobernar, por decirlo así, en secreto, sin legitimación proclamada. En este caso mixto -como en la realidad intermedia del norteamericano de hoy- la manipulación es el mejor modo de ejercer el poder. Pequeños círculos toman medidas que necesitan al menos la autorización de personas indiferentes o recalcitrantes sobre las cuales no ejercen una autoridad explícita. Por lo tanto, el pequeño círculo trata de manipular a esas gentes para obtener la aceptación voluntaria o alegre de sus decisiones u opiniones o, al menos, que rechacen las posibles opiniones contrarias.

La autoridad reside *formalmente* "en el pueblo", pero el poder de iniciación se encuentra de hecho en pequeños círculos. Por este motivo, la estrategia propia de la manipulación consiste en hacer creer que el pueblo, o siquiera un gran grupo de éste, "tomó en realidad la decisión". Por eso, aun cuando la autoridad esté disponible, los hombres que tienen acceso a ella, prefieren los métodos secretos y callados de la manipulación.

Pero ¿no está la gente más educada ahora? ¿Por qué no subrayar la difusión de la cultura, más que los crecientes efectos de los medios de comunicación para la masa? A esto debe contestarse que la educación de la masa, se ha convertido, en muchos aspectos, en otro medio para comunicarse con ella.

La principal tarea que incumbe a la educación pública, tal como llegó a entenderse en este país, es política: hacer al ciudadano más consciente, y por lo tanto, más capaz de pensar y juzgar los asuntos públicos. A su tiempo, la función educativa se trasladó del campo político al económico: adiestrar personas para ocupar puestos mejor pagados y así abrirse camino. Esto es verdad sobre todo respecto al movimiento de las escuelas secundarias, que ha satisfecho la demanda del mundo de los negocios, que desea empleados expertos a costa del público. La educación ha pasado a ser, en gran parte, una educación puramente vocacional; en lo que se refiere a su misión política, Se ha reducido en muchas escuelas al adiestramiento rutinario de la lealtad nacionalista.

El adiestrar especialidades de utilización más o menos directa en la vida vocacional constituye una tarea importante, pero no debe confundirse con la educación liberal; el ascenso en la carrera, sea cual fuere su nivel, no es la misma cosa que el propio desarrollo, aunque los dos se confundan ahora sistemáticamente.[10] Entre las "especialidades", hay algunas más y otras menos relacionadas con los fines de la educación liberal —o sea libertadora. Las especializaciones y los valores no pueden separarse con tanta facilidad como la busca académica de especializaciones neutrales nos hace suponer. Y, sobre todo, cuando hablamos en seno de educación liberal. Claro que existe una escala con las especializaciones en un extremo y los valores en otro, pero es la gama intermedia de esta escala, que podríamos llamar sensibilidades, la que más se refiere al público clásico.

Adiestrar a alguien para que maneje un torno o para que lea y escriba, es en gran parte, educar su capacidad, especializado; provocar en las personas la comprensión de lo que realmente quieren de la vida, o discutir con ellas los modos de vivir estoico, cristiano y humanista, constituye principalmente una clara educación de valores. Pero colaborar, en un grupo de personas, al nacimiento de las sensibilidades culturales, políticas y técnicas que harían de ellas auténticos miembros de un público auténticamente liberal, es a la vez un adiestramiento de capacidades y una educación de valores. Incluye una especie de terapia en el antiguo sentido de ilustrar el conocimiento de uno mismo; incluye provocar esas capacidades de controversia con uno mismo a las que llamamos pensar; y Con otros, a las que llamamos debate. Y el producto definitivo de esa educación liberal de sensibilidades es simplemente el hombre o la mujer auto-educados y auto-cultivados.

El hombre consciente del público auténtico es capaz de convertir sus preocupaciones personales en cuestiones sociales, de ver sus relaciones con su comunidad y las relaciones de la comunidad con él. Comprende que lo que piensa y siente como preocupaciones personales no son con frecuencia eso sólo, sino problemas compartidos por otros y sujetos, no a la solución de un solo individuo, sino a la que puedan darle las modificaciones en la estructura de los grupos donde vive, y a veces, en la estructura de toda la sociedad.

El hombre de la masa está aprisionado por sus preocupaciones personales, pero no se da cuenta de su verdadero origen y significado. Los hombres del público se plantean problemas y comprenden sus términos. La institución liberal y el hombre liberalmente educado tienen el deber de convertir continuamente preocupaciones en problemas y los problemas en términos de su significado humano para el individuo. A falta de debates políticos amplios y hondos, las escuelas para adultos y adolescentes podrían tal vez servir de marco para ese género de discusiones. En una comunidad de públicos, la tarea de la educación liberal consistiría en "cuidar de que no se arrolle al público; ayudar a producir la mente disciplinada e informada que no se deja arrollar; ayudar al desarrollo del individuo audaz y sensato que no se deja agobiar por las cargas de la vida de masas. Pero la práctica educativa no ha relacionado en forma directa el conocimiento con las necesidades humanas del hombre preocupado del siglo xx o las prácticas sociales del ciudadano. Este ciudadano no puede ver ahora las raíces de sus propios prejuicios y frustraciones, ni pensar claramente acerca de sí mismo, ni acerca de nada. No ve cómo la organización actual de la sociedad frustra la idea y el intelecto, y no es capaz de desempeñar las tareas a las que se enfrenta ahora "el ciudadano inteligente".

Las instituciones educativas no han hecho nada de esto y, excepto en raros casos, no lo están haciendo. Se han convertido en simples elevadores para la ascensión profesional y social, y, en todos los niveles, se han vuelto políticamente tímidas. Por otra parte, y en manos de "educadores profesionales", muchas escuelas funcionan basé tdose en una ideología de "ajuste a la vida" que estimula la alegre aceptación de la forma de vida característica de las masas, más que la lucha por una trascendencia pública e individual.*

* "Si las escuelas cumplen con su misión — ha escrito A. E. Bcston-, deberíamos esperar que los educadores señalen la elevación significativa e indiscutible del nivel intelectual de la naci6n - comprobado tal vez en un aumento, por cabeza, de la circulaci6n de libros y revistas serias, en el refinamiento de los programas de cine y radio, en el nivel más alto de los debates políticos, en un aumento de respeto por la libertad de palabra y de pensamiento, y la notable reducci6n de síntomas de retraso mental, tales como la incesante lectura de historietas c6micas por los adultos." [11]

No hay duda de que los educadores regresivos modernos han adaptado sus nociones del contenido y la práctica educativa, a la idea de masa. No proclaman de modo efectivo las normas del nivel cultural y del rigor intelectual; más bien se ocupan con frecuencia de trucos vocacionales y de "ajuste a la vida" -aludiendo a la existencia rezagada de las masas. "Escuelas democráticas" significa a menudo estímulo de la mediocridad intelectual, educación vocacional, lealtad nacionalista, y muy poco más.

6 Las tendencias estructurales de la sociedad moderna y el carácter manipulativo de su técnica de comunicación llegan a un punto de coincidencia en la sociedad de masas que es, en gran parte, una sociedad metropolitana. El desarrollo de la metrópoli, aislando a hombres y mujeres en sectores y rutinas cada vez más estrechos, les hace perder todo sentido de su integridad como público. Los miembros de públicos en comunidades más pequeñas se conocen unos a otros más o menos, porque se encuentran en los diversos momentos de su rutina total. Los miembros de la masa en una sociedad metropolitana sólo se conocen entre sí como fracciones en medios especializados: el hombre que arregla el auto, la muchacha que le sirve a usted su almuerzo, la vendedora tras el mostrador, las mujeres que cuidan a su hijo en la escuela durante el día. Cuando las personas se encuentran de este modo florecen los prejuicios y las estereotipias. La realidad humana de los demás, no se manifiesta ni puede manifestarse.

Sabemos que las personas tienden a escoger aquellos ambientes que confirman lo que ya creen y disfrutan. Del mismo modo, tienden en la segregación metropolitana, a ponerse en contacto con aquellos cuyas opiniones son similares a las suyas. Y se inclinan a tratar superficialmente a los demás. En la sociedad metropolitana desarrollan, en defensa propia, una actitud de indulgencia que es algo más hondo que una actitud. Por lo tanto, no experimentan auténticos choques de puntos de vista, ni se plantean verdaderos problemas. Y cuando esto ocurre tienden a considerarlo como simples faltas de educación.

Sumergidos en sus rutinas, no trascienden, incluso por la discusión, y mucho menos por la acción, de sus vidas más o menos estrechas. No logran una visión de la estructura de su sociedad y de su papel como público dentro de ella. La ciudad es una estructura compuesta de esos pequeños ambientes y las personas que pertenecen a uno de ellos tienden a aislarse de los otros. La "estimulante diversidad" de la ciudad no estimula a los hombres y las mujeres del suburbio de una sola clase, que pueden ir por la vida sin tratar más que a los suyos. Si se buscan unos a otros, lo hacen solamente a través de imágenes estereotipadas y preconcebidas de las criaturas de sus propios círculos. Cada uno de ellos se halla atrapado por el límite del suyo; aislado de los gru-

pos fácilmente identificables. Para las personas de ambientes tan reducidos, los medios de comunicación con la masa pueden crear un seudomundo dentro de ellas y más allá de ellas.

Los públicos viven en determinados ambientes, pero pueden trascenderlos, individualmente, mediante el esfuerzo intelectual; socialmente, valiéndose de la acción pública. Por la reflexión y el debate, así como la acción organizada, una comunidad de públicos llega a sentirse a sí misma y en realidad a ser activa en aspectos de tipo estructural.

Pero los miembros de una masa viven en círculos y no pueden salir de ellos, ni espiritualmente ni activamente, excepto -en el caso extremo-s- en la forma de "espontaneidad organizada" del burócrata en motocicleta. No hemos llegado aún a este caso extremo, pero observando al hombre metropolitano de la masa norteamericana, podemos ver sin duda los preparativos psicológicos que conducen a él.

Podemos pensar en ello de esta manera: Cuando un puñado de hombres no tienen empleo, y no lo buscan, indagamos las causas en su situación inmediata y su carácter. Pero cuando doce millones de hombres están sin empleo, entonces no podemos creer que todos se volvieron "holgazanes" súbitamente o resultaron "inútiles". Los economistas llaman a esto "desempleo estructural" -queriendo decir, por lo pronto, que los hombres en cuestión no pueden controlar ellos mismos sus oportunidades de empleo. El desempleo estructural no se origina en una fábrica o en una población, ni se debe a que una fábrica o una población hagan o no hagan algo. Por otra parte, es poco o nada lo que el hombre de una fábrica en una población pueda hacer para resolver el fenómeno cuando éste invade su medio personal.

Ahora bien, esta distinción entre estructura social y ambiente personal, es una de las más importantes de que disponemos en los estudios sociológicos. Nos permite entender pronto la posición del "público" en los Estados Unidos de hoy. En todos los sectores principales de la vida, la pérdida de un sentido de estructura y el naufragio en medios desprovistos de poder constituyen el hecho cardinal. En el sector militar es donde más se manifiesta, pues aquí los papeles desempeñados por los hombres se hallan estrictamente limitados: sólo los puestos de mando brindan una visión de toda la estructura y, por otra parte, esta visión es un secreto oficial celosamente guardado. También en la división del trabajo, las tareas que los hombres desempeñan en las jerarquías económicas son asimismo círculos más o menos estrechos, y las posiciones desde las cuales puede lograrse un panorama del proceso de la producción en conjunto están centralizadas, ya que los hombres se ven alejados, no sólo del producto y de las herramientas de su labor, sino de toda comprensión de la estructura y de los procesos productivos. En el orden político, en la fragmentación de la organización de los niveles inferiores y la inquietante pro-

liferación de los niveles medios, los hombres no pueden ver el conjunto, ni la cima, ni pueden tampoco exponer los problemas que determinarán toda la estructura en donde viven y su lugar dentro de ella.

Esta pérdida de toda visión o posición estructural, constituye el significado decisivo de los lamentos respecto a la pérdida de la comunidad. En la gran urbe, la división de ambientes y de las rutinas segregadoras llega hasta el punto del más estrecho contacto con el individuo y la familia, pues, aunque la ciudad no es la unidad de las primeras decisiones, ni siquiera puede ser vista como estructura total por la mayoría de sus habitantes.

Por una parte, tenemos la escala ampliada y la centralización de la estructura donde se forjan las decisiones; y, por otra, la clasificación, cada vez más estrecha, de los hombres en sus ambientes, En ambos lados hay una subordinación creciente a los medios oficiales de comunicación, incluyendo los de la educación misma. Pero el hombre de la masa no obtiene con dichos medios una visión trascendente: en cambio, su experiencia es una estereotipia que lo sumerge cada vez más. No puede desprenderse a fin de observar, mucho menos para valorizar, lo que está experimentando, y menos aún lo que no experimenta. Más que por esa discusión interna que llamamos reflexión, está acompañado durante toda su experiencia vital por una especie de monólogo inconsciente, que es como un eco. Carece de proyectos propios; practica las rutinas que ya existen. No trasciende en ningún momento lo que es, porque no trasciende, ni puede trascender de su ambiente cotidiano, No se da verdadera cuenta de su propia experiencia diaria y de sus normas reales; va a la deriva, adopta hábitos, su conducta es el resultado de una mezcla de esas normas confusas y esas esperanzas no meditadas que ha tomado de otros, a quienes ya no conoce y en los cuales no confía, si es que los conoció o confió en ellos alguna vez.

Toma las cosas como son, saca el mejor partido de ellas, trata de mirar hacia adelante -un año o dos tal vez, o quizá más si tiene hijos o una hipoteca- pero no se pregunta en serio: "¿Qué es lo que quiero? ¿Cómo puedo lograrlo?" Un optimismo vago lo impregna y lo sostiene, aunque lo borren de vez en cuando pequeñas miserias y decepciones que olvida pronto. Es suficiente, desde el punto de vista de aquellos que creen que algo no funciona en la vida de masas del frenesí metropolitano, donde el hacerse a sí mismo constituye una rama muy activa de la industria. ¿Por qué normas se juzga a sí mismo y juzga sus esfuerzos? ¿Qué es lo realmente importante a sus ojos? ¿Cuáles son, para este hombre, los patrones de excelencia?

Pierde su independencia y, algo más importante aún, su deseo de ser independiente: en realidad no posee la idea de ser un individuo independiente con su propia mente y su modo de vida que él mismo elaboró. No es que le guste o le disguste esa vida;

es que no se plantea ese problema de un modo claro y rotundo, así que las circunstancias y los acontecimientos no lo amargan 111 lo alegran. Cree que sólo quiere participar como le corresponda de lo que existe a su alrededor, con las menores molestias y el mayor goce posible.

El orden y el movimiento de su vida están de acuerdo con rutinas exteriores; de lo contrario, su experiencia diaria es un vago caos -aunque con frecuencia lo ignora, porque en realidad no posee ni observa su propia experiencia. No expresa sus deseos; se los insinúan. Y en la masa pierde la confianza del ser humano en sí mismo — si es que la tuvo alguna vez. Pues la vida en una sociedad de masas presta inseguridad y estimula la impotencia; vuelve a los hombres inquietos y vagamente ansiosos; aísla al individuo del grupo firme; destruye las sólidas normas de grupo. Actuando sin metas, el hombre de la masa se siente desorientado.

La idea de una sociedad de masas sugiere la idea de una *élite* de poder. En contraste, la idea de público sugiere la tradición liberal de una sociedad sin *élite* de poder, o en cualquier caso de *élites* transitorias, sin importancia soberana. Pues si un público auténtico es soberano, no necesita dueño; pero las masas, en su pleno desarrollo, son únicamente soberanas en algún momento de adulación plebiscitaria a una minoría como celebridad autoritaria. La estructura política de un Estado democrático requiere público; y el hombre democrático, en su retórica, debe afirmar que dicho público es la sede misma de la soberanía.

Pero ahora: dadas todas estas fuerzas que han ampliado y centralizado el orden político, haciendo a las sociedades modernas menos políticas y más administrativas; dada la transformación de las antiguas clases medias en algo que quizá no debería siquiera llamarse clase media; dada la existencia de todos los medios de comunicación con la masa, que en realidad nada comunican; y en vista de toda la segregación metropolitana, que no es comunidad; dada la ausencia de asociaciones voluntarias que realmente relacionen al gran público con los centros de poder, lo que estamos viendo es la decadencia de una serie de públicos que sólo son soberanos en el sentido más formal y retórico de la palabra. Por otra parte, en muchos países, los restos de dichos públicos están siendo aterrorizados a fin de suprimirlos. Pierden su voluntad de acción, racionalmente considerada, porque carecen de instrumentos para dicha acción y decisión; pierden su sentido de filiación política porque no pertenecen a nada; pierden su voluntad política porque no ven el modo de realizarla.

La cima de la sociedad norteamericana está cada vez más unificada y en ocasiones parece coordinada voluntariamente; **en la** cima ha surgido una *élite* del poder. Los niveles medios son una

serie de fuerzas a la deriva, empatadas y equilibradas: este centro no une la cima con la base. La parte inferior de esta sociedad está políticamente fragmentada, e incluso como hecho pasivo, cada día con menos poder; y, en esta parte inferior, está surgiendo una sociedad de masas.

14

EL ESTADO DE ÁNIMO CONSERVADOR

SI HEMOS de suponer que los Estados Unidos modernos deben ser una sociedad democrática debemos buscar en la comunidad intelectual el conocimiento de la *élite* del poder y de sus decisiones. Pues democracia quiere decir que quienes sufren las consecuencias de las decisiones poseen el conocimiento suficiente -y, claro está, el poder- para pedir cuentas a los que gobiernan. Cada uno depende del conocimiento suministrado por otros, pues ningún hombre es capaz de conocer por su propia experiencia más que una pequeña porción de los mundos sociales que le afectan. La mayor parte de nuestra experiencia es indirecta y, como hemos visto, está sujeta a deformaciones. Los elaboradores de opiniones de todas las épocas han brindado imágenes de la *éliie* de su tiempo y de su país. Dichas imágenes cambian, igual que las realidades que deben representar; en nuestro propio tiempo, muchas imágenes antiguas han sido revisadas y se han inventado muchas nuevas.

Últimamente, esta labor ha sido menos un esfuerzo para conocer mejor la realidad que para servir a un estado de ánimo extrañamente conservador que ha llegado a prevalecer entre los elaboradores de opiniones. Las que ahora nos ofrecen no son las de una *élite* que domina, sin responsabilidad, medios de poder y manipulación sin precedentes, sino las de un puñado de hombres sensatos, abrumados por los acontecimientos, y que sacan el mejor partido posible de una situación difícil. El estado de ánimo que producen esas imágenes sirve menos para justificar el verdadero poder de la verdadera *élite,* o la inteligencia de sus decisiones, que para sostener a sus voceros. Aquellas imágenes que se espera que aceptemos con mayor gravedad o no tienen relación con los hechos del poder o de la minoría poderosa o son simplemente fantasías privadas que sirven más de amortiguadores emocionales para pequeñas capillas de escritores acomodaticios, asa-

lariados o no, que como diagrama de todas esas fuerzas que en nuestro tiempo llegan a un punto crítico tan evidente en la *élite* del poder norteamericano.

Sin embargo, los intelectuales, consciente e inconscientemente, han buscado ideas apropiadas en torno a dicha minoría. No las han encontrado y no han logrado crearlas. Lo que han descubierto es la falta de inteligencia y de moralidad en la vida pública de nuestro tiempo y lo que han conseguido crear es una mera elaboración de su propio estado de ánimo conservador. Es un estado de ánimo muy adecuado para hombres que viven en un vacío político. En el fondo de esta actitud hay un sentimiento de importancia sin angustia, y una sensación de seudopoder basada únicamente en una falsa seguridad. Quebrantando la voluntad política, este estado de ánimo o humor permite que los hombres acepten la depravación pública sin ningún sentido íntimo de ultraje, y que renuncien a la meta esencial del humanismo occidental, tan fuertemente sentida en la experiencia norteamericana del siglo XIX: el presuntuoso dominio del destino del hombre por la razón.

1. Los que andan en busca de ideologías para explicar su actitud conservadora querrían entroncarla -así como a sí mismos- en alguna tradición sólida. Sienten que el liberalismo, el progresismo, el radicalismo los han engañado en cierto modo y tienen un poco de miedo. Lo que muchos de ellos quieren, al parecer, es una sociedad clásicamente conservadora.

El conservadurismo en su forma clásica es, naturalmente, un tradicionalismo consciente y elaborado, polémico y racionalizado.' Supone también cierta "aristocracia natural". Más tarde o más temprano los que descansan de la noble tensión de la racionalidad humana deben adoptar la defensa neo-Burkeana de una *élite* tradicional, pues al fin, esa *élite* constituye la premisa principal de una ideología auténticamente conservadora.

Al examinar los intentos más explícitos -y por lo tanto, los menos afortunados- de buscar o inventar una *élite* tradicional para los Estados Unidos de hoy, parecen sólo afirmaciones optimistas, apenas relacionadas con las realidades modernas; pero son, en cambio, guías prácticas para la conducta política. Los conservadores -según nos dice Mr. Russell Kirk- creen que: .1) "la intención divina gobierna la sociedad" ya que el hombre es Incapaz de captar con su razón las grandes fuerzas que predominan. En consecuencia, los cambios han de ser lentos, pues "la Providencia es el instrumento de los cambios", y la piedra de toque de un estadista es "su conocimiento de la verdadera tendencia de las fuerzas sociales Providenciales". El conservador; 2) es afecto a "la variedad y misterio de la vida tradicional", tal vez sobre todo porque cree que "la tradición y el prejuicio sano" frenan la voluntad presuntuosa y el impulso arcaico del hombre.

Por otra parte, 3) "la Sociedad suspira por un jefe" y el conservador sostiene que hay entre los hombres "distinciones naturales" que forman un orden de clases y poderes natural."

La tradición es sagrada: a través de ella se manifiestan las verdaderas inclinaciones sociales de la Providencia; por lo tanto, la tradición debe ser nuestra guía. Todo lo tradicional representa la sabiduría acumulada de los siglos, y, más aún: existe por "voluntad divina".

Pero hay que preguntar, ¿cómo hemos de conocer qué tradiciones son instrumento de la Providencia? ¿Cuáles de los acontecimientos y cambios surgidos en torno nuestro responden a la intención divina? ¿En qué momento se hicieron tradicionales las altamente conscientes invenciones de los Padres Fundadores, santiíicándose a la vez? ¿Y hemos de creer que la sociedad de los Estados Unidos -antes del movimiento progresista y de las reformas del *Nuevo Trato* —, represente algo afín a lo que el conservador clásico llamaría órdenes y clases basadas en "distinciones naturales"? Y si no, entonces ¿qué es y dónde está el modelo que el conservador clásico expone a nuestra reverencia? Y los que ahora integran las instituciones políticas y económicas de los Estados Unidos ¿representan acaso la intención Providencial que se busca? ¿Y cómo saber si la representan o no?

El conservador defiende la irracionalidad de la tradición contra los poderes de la razón humana; niega la legitimidad del intento del hombre por dominar individualmente su propio destino y construir colectivamente su propio mundo. Entonces ¿cómo puede introducir la razón corno medio para escoger entre las tradiciones y los hombres, como medio para decidir qué cambios son Providenciales y cuáles son fuerzas del mal? No puede suministrar ninguna guía racional para saber cuáles de nuestros jefes comprenden los designios de la Providencia y los llevan a cabo y cuáles son reformadores y niveladores. En esta visión no existe una linea general que nos ayude a decidir qué competidores por dicha distinción natural son los auténticos.

Y sin embargo, la contestación, aunque no siempre clara, está siempre ahí; si no destruimos el orden natural de las clases y la jerarquía de los poderes, tendremos superiores y caudillos que nos la den. Si sostenemos dichas distinciones naturales y resucitamos, de hecho, las más antiguas, los jefes decidirán. En última instancia, el conservador clásico se queda con este único principio: el principio de aceptar agradecido la dirección de una serie de hombres a quienes considera como minoría consagrada. Si todos reconocieran a esos hombres, se explicaría la actitud social del conservador. Entonces, quedarían satisfechas las ansias ele una tradición clásica y de una jerarquía conservadora. Pues éstas se encontrarían enraizadas de modo visible en la autoridad de una conducta privada y decisión pública.

Es en este punto donde los propagandistas norteamericanos de

la actitud conservadora se muestran desconcertados y confusos. Su desconcierto se debe, en parte, al temor de enfrentarse con esa retórica liberal que lo impregna todo; su confusión se debe principalmente a dos sencillos hechos respecto a las clases altas norteamericanas, en general, y los altos círculos del poder en particular.

Los que se encuentran arriba no constituyen buenos modelos de excelencia conservadora. Ni defienden ellos mismos mnguna ideología propia para el uso público.

En los Estados Unidos, los muy ricos han estado, culturalmente, entre los muy pobres; la única clase de experiencia para la que pueden servir de modelo es la experiencia material de ganar dinero y conservarlo. El éxito material es la única base de su autoridad. Claro que se puede sentir nostalgia de las viejas familias y sus últimos baluartes, pero en general dichas imágenes no pesan mucho, ya que pertenecen más a un pasado de oropel que a un presente serio. Junto a los antiguos ricos y suplantándolos, encontramos a las celebridades sintéticas, de resplandor nacional, que con frecuencia hacen una virtud de la pobreza cultural y de la ignorancia política. Por su naturaleza misma, las celebridades profesionales son figuras transitorias en los medios para divertir a las masas, más que personas que llevan consigo el prestigio de la autoridad porque encarnan la continuidad de la tradición. Y, entre los nuevos ricos, los de Texas son demasiado poco sofisticados y los ricos de las corporaciones están excesivamente complicados en lo que llamaremos alta inmoralidad. En cuanto a los altos jefes de las corporaciones, las ideologías -conservadoras o no— son algo demasiado fantástico para ellos; además, sus asalariados pueden hablar y hablan fácilmente en la jerga liberal, y entonces, ¿por qué asumirían la carga de los principios conservadores? Por otra parte, en la economía política norteamericana ¿no es condición esencial del éxito aprender a usar y usar con frecuencia la retórica liberal, que es el denominador común de toda elocuencia adecuada y victoriosa? [3]

No hay, por lo tanto, figuras sociales en situación conspicua, y que los ensayistas conservadores puedan celebrar como modelos de excelencia en contraste con la confusión liberal que deplorarían, y que están dispuestos, capacitados y ansiosos, para adoptar nuevos credos conservadores. No existen minorías pro-capitalistas y preliberales a las que puedan recurrir, ni siquiera como recuerdo; no pueden, como han hecho, en cambio, los escritores europeos, comparar esos rezagos del feudalismo, por muy modificados que estén, con la vulgaridad de los triunfadores en la sociedad capitalista.

En consecuencia, el mayor problema de los defensores de un conservadurismo norteamericano consiste simplemente en localizar el grupo de hombres cuyos intereses serían servidos por la ideología conservadora y que, a su vez, la aceptarían. El conserva-

durismo clásico necesita valerse del atractivo de la tradición entre esos elementos supervivientes de las sociedades preindustriales como serían una aristocracia de hombres nobles, un campesinado, una pequeña burguesía con tradiciones gremiales; y esto es precisamente lo que los Estados Unidos nunca han tenido. Pues aquí la burguesía ha predominado desde el principio —en clase, situación y poder. En los Estados Unidos no ha habido nunca ni habrá una ideología conservadora del tipo clásico.

En los Estados Unidos, los altos y los poderosos no adoptan ninguna idea conservadora aceptable y en realidad aborrecen la retórica conservadora. En la medida en que puede haber una clave al impulso básico de los propagandistas conservadores, ésta es el intento de sacrificar la política, como región autónoma de la voluntad humana, al dominio libre y arbitrario de las instituciones corporativas y su personal clave. Carecen de relaciones con esos manantiales del pensamiento conservador moderno con que muchos intelectuales norteamericanos han querido tan optimistamente asociarles. Ni Burke ni Locke son la fuente de la ideología realmente afín a la *élite* norteamericana. Su manantial ideológico es Horatio Alger.! Las máximas de *trabaja y gana, esfuérzate y vence,* los han sostenido en su noble juego de aves de rapiña. No han vertido la conciencia de su novísimo poder en una ideología. No han tenido que afrontar ninguna oposición basada en ideas que contrasten la retórica liberal, que ellos también utilizan, como relaciones públicas normales. Tal vez es más fácil ser "conservador" cuando no existe un verdadero sentido de lo conservador que esté presente como alternativa de lo que puede ser el futuro. Si no podemos decir que el conservadurismo norteamericano representado por hombres de riqueza y poder es inconciencia, no hay duda de que los conservadores son a menudo alegremente inconscientes.

Por lo tanto, los escritores conservadores del 40 al 50, han estado aún menos en contacto que los escritores radicales del 30, con los líderes o hacedores de política a quienes querrían influir o justificar." En la derecha y en el centro las relaciones públicas satisfacen cualquier necesidad de "ideología", y las relaciones públicas son algo que es preciso pagar. Justamente ahora, la *élite* de la riqueza y el poder no siente la necesidad de ninguna ideología y menos aún de una ideología clásicamente conservadora.

Sin embargo, y a pesar de esto, se puede ir adelante y defender a la *élite* norteamericana y a las clases altas en general y al sistema dentro del cual logran su éxito. Pero esto ya no es tan grato entre escritores que no son publicistas alquilados ni rocines académicos, aunque quienes lo son aprovechan rápidamente la menor tendencia u oportunidad para seguir esa ruta. Por otra parte, la noción de confianza es aún bien recibida, en especial entre los grandes jefes del mundo corporativo, y todas las semanas, \'otos y gráficas comprueban de modo concluyente que la economía

norteamericana es sin duda la mejor del mundo. Sin embargo, tan explícita defensa no satisface a los que suspiran por el conservadurismo clásico; pues, para tener éxito, esa defensa tiene que presentar a la *élite* como dinámica, lo cual no brinda raíces a la tradición. Al contrario, la minoría capitalista debe componerse siempre de hombres que se hicieron a sí mismos, y que rompen la tradición para llegar a la cima sin más ayuda que la de sus méritos personales.

2 Si el conservadurismo clásico, anclado en una minoría reconocida, no es posible en los Estados Unidos de hoy, esto no quiere decir que los estudiosos con inclinaciones conservadoras no hayan encontrado otros modos de realizarse. En sus ansias de aristocracia, a veces hablan del aristócrata con cierta vaga grandeza. Generalizando la noción, la hacen moral más que socialmente firme y específica. En nombre de la "auténtica democracia" o del "conservadurismo liberal" estiran el significado de aristocracia; la "aristocracia natural" no tiene nada que ver con los órdenes sociales, las clases o las jerarquías del poder existentes; la aristocracia se reduce a unas cuantas personas moralmente superiores, más que a una clase socialmente reconocida. Esas nociones están ahora muy difundidas, pues satisfacen el estado de ánimo conservador, sin exigir que se acate a los aristócratas al "uso". Esto sucede con Ortega y Gasset y con Peter Viereck. El último, por ejemplo, escribe que no es la "clase aristocrática" la que tiene valor sino el "espíritu aristocrático" el cual con su decoro y su *noblesse oblige* "está abierto a todo el mundo sin distinciones de clases".[6] Algunos han buscado la manera de aferrarse a este punto de vista, casi en secreto, no exponiéndolo directamente, sino defendiéndolo como una hipótesis latente mientras hablan, no de la *élite*, sino de "la masa". Sin embargo, esto es peligroso, pues va de nuevo en contra de la retórica liberal que requiere un halago constante a los ciudadanos.

Generalizando el *ethos* aristocrático y vaciándolo de su contenido social, tampoco se logran resultados satisfactorios, porque así no se ofrece una norma ampliamente aceptada para juzgar quién pertenece a la *élite* y quién no. Una *élite* que Se elige a sí misma no puede servir de asidero. Además, semejante generalización no tiene nada que ver con los hechos del poder existente y por lo tanto careCe de consecuencia política.

La defensa manifiesta de aquellos que son influyentes dentro del *status quo,* y la defensa de un *ethos* aristocrático imaginario no acaban en una *élite* de jerarquía y tradición fijas, sino en una *élite* dinámica y siempre mudable, en constante lucha hacia la cima de una sociedad en desarrollo. No hay socialmente, y mucho menos. políticamente, una *¿lite* tradicional reconocida y no se puede elaborar ninguna tradición imaginativa en tomo a una minoría así. Por otra parte, sea lo que fuere, la tradición no se

puede crear; sólo se puede defender cuando existe. No existe hoy día el encanto mágico de una tradición intacta sobre la cual se base o pueda basarse sólidamente la sociedad moderna. Por lo tanto, la grandeza no puede confundirse con la simple duración, ni resolverse la competencia de valores en un duelo de resistencia.

3 Pero el estado de ánimo conservador es fuerte, casi tan fuerte como la penetrante retórica liberal, y existe el modo de satisfacer a ambos. El uno se niega a reconocer y afrontar la cima tal como es, y la otra se niega a imaginar una cima que se defiende más fácilmente. Aquél niega simplemente que haya una *élite* o siquiera una clase alta, o en todo caso afirma que, si existen, no cuentan en el modo de vida norteamericano. Si es posible afirmar que esto es así, entonces se puede satisfacer el estado de ánimo conservador sin necesidad de relacionarlo con la *élite* actual, ni con ninguna aristocracia imaginaria.

Al escribir sobre las clases altas, los conservadores de la cómoda escuela del liberalismo confunden frecuentemente su deseo con la realidad. Tienden a relegar la minoría al pasado o diversifican sus elementos en el presente. En el siglo XIX, mirando hacia el futuro, los liberales relegaron la minoría al pasado; en el siglo XX, preocupados con la insistencia del presente, han considerado que las minorías se han dividido hasta el punto de quedarse sin poder.* En lo que al poder se refiere, nadie toma las decisiones; volvamos a las imágenes oficiales y formales del gobierno representativo. En lo que se refiere a la riqueza o a los grandes ingresos, esto no tiene gran importancia, aunque quizá afecte al tono de la sociedad en general. Además en los Estados Unidos, hoy día, todo el mundo es rico. Este liberalismo tan poco serio constituye la médula del actual Estado de ánimo conservador.

Tal vez no haya nada de mayor importancia, lo mismo como causa que como efecto, para la actitud conservadora, que la victoria retórica y el fracaso intelectual y político del liberalismo norteamericano. Es evidente, claro está, que la clase de "liberalismo" que predominó hacia el año 30, ha perdido la iniciativa política en la posguerra. Durante la bonanza económica y el terror militar de dicho período, un pequeño grupo de políticos primitivos, en los niveles medios del poder, explotaron los nuevos temores norteamericanos, vaciaron de su contenido racional la política doméstica y rebajaron de modo decisivo el plano de la sensibilidad pública. Han .atacado los sistemas del *Nuevo Trato* y del *Trato Justo;* intentaron escribir de nuevo la historia de esas administraciones; e impugnaron las biografías de aquellos que

* Ya he expuesto y analizado este pluralismo romántico. Véase más arriba, cap. 11: La teoría del equilibrio.

participaron en ellas. Han hecho todo esto de un modo que revela claramente su afán de apelar al irritado resentimiento de esas nuevas clases prósperas que, habiendo logrado considerables riquezas durante la Segunda Guerra Mundial y después de ella, no recibieron aún el prestigio ni conquistaron el poder que según ellas se les debe.*

Los mezquinos reaccionarios han apelado menos a los insatisfechos económicamente que a los frustrados en su situación. Y lo han hecho atacando a los símbolos, los hombres y las instituciones de sólido prestigio." Al iniciar su embestida, casi lograron destruir una de las ciudadelas interiores de la antigua clase alta --el Servicio Exterior- y en un momento culminante de su campaña, su jefe, habiendo acusado a un general del ejército, permitió que el público de la nación entera contemplara al Secretario de Defensa, miembro también de una familia tradicionalmente rica, deshonrado en un alboroto público Con unos nihilistas sin arraigo.

Han expuesto a la atención pública un nuevo concepto de lealtad nacional, como lealtad a las pandillas individuales que se situaron por encima de las legitimaciones establecidas del Estado invitando a su personal a hacer lo mismo. Han hecho ver claramente el lugar central obtenido ahora en el proceso de gobierno por la política secreta y las "investigaciones" secretas, hasta el punto en que los observadores hablan con conocimiento de causa de un gabinete oculto fundado en gran parte en nuevos sistemas de poder que incluyen la cinta grabadora, el eje invisible, el uso y la amenaza del chantaje. Han intensificado el falseamiento de la sensibilidad entre un pueblo que durante una generación ha estado sujeto de modo continuo y creciente a la ruidosa trivialización de los medios para entretener y divertir a las masas. Han expuesto a la luz pública la alta inmoralidad, así como la insensatez de los círculos selectos medios y altos. Y han revelado un liberalismo asustado y en decadencia, defendiéndose débilmente del furor inquieto e implacable de los *gangsters* políticos.

Mientras el liberalismo del 30 sufría su proceso de posguerra, los liberales empezaron a comprender de vez en cuando qué cerca estaban de la insensatez. Se atacaba el edificio de la sociedad burguesa establecida, pero como en los Estados Unidos no hay pasado que le dé sombra, y como los antaño liberales e izquierdistas no ven en el futuro nada que lo sostenga, el enconado ataque los asustó terriblemente y sus vidas políticas se han ido reduciendo en el agudo filo de la ansiedad defensiva.

El liberalismo de la posguerra se ha empobrecido en su organización; los años de la preguerra, con el liberalismo en el poder, desvitalizaron a los grupos liberales independientes, sacando sus raíces, haciendo que los más antiguos líderes tuvieran que depen-

* Véase 2: La sociedad local.

del' del centro federal y no pudieran educar nuevos líderes en todo el país. El *Nuevo Trato* no dejó ninguna organización liberal que aplicara su programa ideológico; más que un nuevo partido, su instrumento fue una coalición poco unida dentro de otra vieja, y que pronto se dividió en lo que respecta a las ideas liberales. Por otro lado el *Nuevo Trato* desgastó la herencia de ideas liberales, y las hizo triviales al convertirlas en leyes; convirtió el liberalismo en una serie de rutinas administrativas que había que defender, más que en un programa por el que era preciso luchar.s

Con ese temor moral, los liberales de la posguerra no han defendido ninguna posición de izquierda, liberal ni militante; su postura defensiva los ha llevado, antes que nada, a celebrar las "libertades civiles", en contraste con la ausencia de ellas observada en la Rusia Soviética. Y, realmente, muchos han estado tan absortos en la celebración de esas libertades que han tenido menos tiempo para defenderlas; y, algo más importante aún, la mayoría ha estado tan ocupada defendiendo las libertades civiles que no ha tenido tiempo ni deseo de *utilizarlas.* "En los tiempos viejos" observó Archibald MacLeish al terminarse la década del 40, la libertad "era algo que se usaba. .. ahora se ha convertido en algo que se ahorra -algo que se guarda bien y se protege como otra posesión cualquiera- como un testamento, o una acción en un banco."[9]

Es mucho más seguro celebrar las libertades civiles que defenderlas; es mucho más seguro defenderlas como un derecho formal que usarlas de un modo políticamente efectivo. Incluso los que estarían más dispuestos a subvertir dichas libertades suelen hacerlo en nombre de ellas. Es más fácil aún defender el derecho de alguien a haberlas usado hace años, que tener uno mismo algo que decir *ahora* y decirlo con violencia. La defensa de las libertades civiles -incluso de su aplicación hace una década- se ha convertido en la preocupación primordial de muchos estudiosas liberales y antaño izquierdistas. Todo lo cual es un modo seguro de desviar el esfuerzo intelectual de la esfera de la reflexión y la exigencia política.

La postura defensiva de los liberales de la posguerra los ha introducido también en el propio centro nervioso de las angustias de la *élite* y del pueblo respecto a la situación de los Estados Unidos en el mundo de hoy. Y en la raíz de estas angustias no hay simplemente una tensión internacional y la terrible e impotente sensación de muchos de que no hay nada que nos salve de otra guerra. Hay también una preocupación concreta que inquieta seriamente a muchos norteamericanos. Los Estados Unidos se encuentran ahora comprometidos con otras naciones, en especial con Rusia, en una competencia a toda escala por un prestigio cultural basado en la nacionalidad. En esta competencia, se juegan la música, la literatura y el arte norteamericanos, y, con un significado más alto que el que suele darse a ese término, el modo

de vida norteamericano. El poder económico, militar y político de los Estados Unidos rebasa con mucho su influencia cultural. Lo que los Estados Unidos tienen en el extranjero es poder; lo que les falta aquí o en el extranjero es prestigio cultural. Este hecho ha llevado a muchos liberales a la nueva celebración norteamericana 10 que se funda no sólo en la necesidad de defenderse en términos nacionalistas contra la mezquina derecha sino también en la urgente obligación de defender el prestigio cultural de los Estados Unidos en el extranjero.

Pero la postura defensiva y el empobrecimiento de la organización no resumen las causas que hicieron el liberalismo inocuo para los ricos y los que tienen poder. En el último medio siglo, el liberalismo ha sufrido una decadencia moral e intelectual de grandes proporciones. Como proclamación de *ideales,* el liberalisrno clásico, igual que el socialismo clásico, sigue siendo parte de la tradición secular en la sociedad occidental. Pero como *retórica,* los términos claves del liberalismo son ya denominadores comunes del vocabulario político; en esta victoria retórica, en la que se proclaman y defienden las posiciones más divergentes en los mismos términos liberales, el liberalismo ha sido distendido hasta el punto en que ya no sirve como manera de definir problemas y exponer métodos.

El vasto margen y la gran diversidad de la vida en los Estados Unidos no incluye una vasta gama y una gran variedad de afirmaciones políticas, mucho menos de alternativas. En su retórica, los exponentes de todos los intereses coinciden mucho más de lo que disienten. Aunque sólo los liberales se dejan cautivar por ella, todos utilizan la retórica liberal. La estereotipia que nos presenta a Estados Unidos esencialmente corno un país progresista e mcluso radical solo tiene raíces en su esfera tecnológica,* y, extrañamente, en la forma de su industria para divertir y entretener. Esta ha sido tan "dinámica" y "radical" que ha creado el rasgo característicamente norteamericano de la distracción animada. Estas dos áreas superficiales de la vida han sido interpretadas frecuentemente en el país y fuera de él en el sentido de: los Estados Unidos, dinámicos y progresistas, en vez de la realidad: los Estados Unidos son un país conservador, sin ideología conservadora. El rezago intelectual de su vida política es tal que se pasa muy bien sin retóricas liberales. Si corno retórica el liberalismo se ha convertido en el antifaz de todas las posiciones políticas, como teoría de la sociedad se ha hecho inaplicable y en su actitud optativa induce a error. Ninguna revisión del liberalismo corno *teoría* del mecanismo del cambio social moderno ha borrado la marCa de fábrica del siglo XIX que ostenta. El liberalismo, corno teoría

* No quiero decir con esto que los Estados Unidos van a la cabeza en inventiva tecnológica; en realidad creo que, en general, sus productos no Pueden compararse en diseño o calidad con los de Alemania e Inglaterra.

social, se funda en la noción de una sociedad en equilibrio automático.'?

La idea del gran equilibrio, en sus diversas formas, es ahora la idea sensata que prevalece en lo que respecta a los asuntos públicos. Es también la teoría del poder, defendida por la mayor parte de los sociólogos académicos; y es el oasis del estado de ánimo conservador, tal como lo sustenta la *intelligentsia* liberal. Este estado de ánimo no puede expresarse como conservadurismo clásico; no puede fundarse en una base precapitalista y, mucho menos, preindustrial; y no puede emplear la imagen de una sociedad donde la autoridad está legitimada por el tradicionalismo, tal como lo interpreta una aristocracia reconocida.

Como expresión intelectual, el estado dc ánimo conservador es solamente la fórmula del liberalismo clásico reiterada en la era, nada clásica, del siglo xx; es la imagen de una sociedad en donde la autoridad es mínima porque está guiada por las fuerzas autónomas del mercado mágico. La "providencia" del conservadurismo clásico se convierte en la generalización liberal de la "mano invisible" del mercado pues, en su forma secular, la Providencia se basa en la creencia de que las consecuencias no intencionada de muchas voluntades forman un diseño y que dicho diseño debe tener libertad para formarse. Por lo tanto, puede decirse que no hay *élite,* ni clase dirigente, ni centros poderosos que sea preciso defender. En vez de justificar el poder de una *élite,* describiéndola favorablemente, se niega la existencia de una serie de hombres, de una clase o de una organización con poder eficaz. Así, el liberalismo norteamericano sostiene el estado dc ánimo conservador. Y, en realidad, a causa del predominio de esos términos y suposiciones liberales, la *élite* del poder y de la riqueza no siente la necesidad de una ideología explícitamente conservadora.

4 El mayor atractivo del pluralismo romántico * para los que tienen inclinaciones conservadoras reside en que hace innecesaria toda justificación explícita de los hombres ostensiblemente encargados de los asuntos públicos. Pues si están todos en equilibrio, y ninguno de ellos es del todo impotente, entonces no hay un grupa concreto de altos círculos ni una sola serie de disposiciones institucionales que sean responsables de los sucesos y las decisiones de nuestro tiempo. Por lo tanto, todo esfuerzo político serio es, en realidad, una ilusión que los hombres sensatos pueden observar con interés, pero que sin duda no permiten que les comprometa moralmente.

Este es el significado político del estado de ánimo conservador de hoy; en última instancia, es una especie de afectación pretenciosa irresponsable. Y lo que resulta curioso, para una actitud

* Véase más arriba, 11: La teoría del equilibrio.

conservadora, no se trata de un esnobismo impregnado de nostalgia, sino al contrario, se relaciona con la postura que está *siempre un paso más adelante de lo que se estila,* lo cual equivale a decir que se trata de un esnobismo basado no en la tradición, sino en la moda y el capricho." Los interesados no piensan por una nación, ni siquiera en ella; están pensando por y en sí mismos. En capillitas seleccionadas por ellos se confirman mutuamente su estado de ánimo, que así se convierte en algo esnobísticamente exclusivo - y completamente fuera del cauce principal de la decisión y la realidad del poder.

De esta manera podemos suponer, sin equivocarnos, que el estado de ánimo conservador es una moda juguetona que se permiten en un período de prosperidad material algunos escritores acomodaticios. No es un esfuerzo serio para elaborar una visión coherente del mundo en que vivimos y de las cosas que podemos exigirle como hombres políticos - conservadores, liberales o radicales. No hay una comunidad intelectual ni un grupo de públicos liberales que suministre los términos de esos problemas y conflictos, esas decisiones y sistemas que integran la historia de nuestro tiempo. La combinación de la retórica liberal y del estado de ánimo conservador ha ofuscado, de hecho, problemas difíciles permitiendo el desarrollo histórico sin el beneficio de la idea. El predominio de esta actitud y de esta retórica significan que el pensamiento, en el sentido más amplio de la palabra, se ha separado de cualquier política visible, y que, en los Estados Unidos de la posguerra, la mente se ha divorciado de la realidad.

Claro que los pequeños conservadores no han conquistado más poder político, así como los liberales administrativos tampoco 10 han retenido. Mientras estos dos bandos libraban una batalla verbal en los niveles medios del poder, en los niveles altos, los conservadores menos ruidosos y más sofisticados han asumido el poder político. En consecuencia, en su enredo con la estrepitosa derecha, las fuerzas liberales, y antaño de izquierdas, han defendido en realidad a estos conservadores arraigados, incluso al ser asimilados por conflicto con su propio pasado izquierdista, y han perdido cualquier punto de defensa efectiva contra las ominosas acusaciones de la pequeña derecha. Las *élites* de la corporación, del ejército y del Estado han sido beneficiadas política, económica y militarmente por las travesuras de la mezquina derecha, convertida, con frecuencia sin buscarlo, en sus tropas de choque políticas.

En este ambiente de prosperidad material en que la derecha demagógica da el tono de la sensibilidad pública; mientras los conservadores más sofisticados obtienen en silencio el poder, establecido con una larga victoria sin batalla; mientras las ideas liberales que obtuvieron categoría oficial hacia el año treinta .son robadas y vulgarizadas .por el uso ajeno; con las esperanzas liberales cuidadosamente ajustadas a la pura retórica por treinta años

de victoria de ésta; con el radicalismo reprimido y la esperanza radical muerta por treinta años de derrota; en este ambiente, el estado de ánimo conservador se ha insinuado entre los observadores políticos. Entre ellos no hay exigencias ni disensiones, ni oposición alguna a las decisiones monstruosas que se toman sin un debate amplio o profundo, mejor dicho sin debate de ninguna especie. No hay oposición al antidemocrático descaro con que las medidas de la alta autoridad militar y civil se presentan como hechos consumados. No hay oposición a la insensatez pública en todas sus formas ni contra todas esas fuerzas yesos hombres que la estimulan. Pero, sobre todo, los hombres enterados apenas se oponen o no se oponen en absoluto a ese divorcio entre el conocimiento y el poder, entre la sensibilidad y los hombres poderosos; no existe oposición, en fin, al divorcio entre la mente y la realidad.* Los hombres poderosos contemporáneos pueden, por lo tanto, mandar sin ningún pretexto ideológico; las decisiones políticas se toman sin el beneficio de la discusión o las ideas, y los más altos círculos de los Estados Unidos han llegado a encarnar el sistema norteamericano de irresponsabilidad organizada.

5 No debe suponerse que los pocos y exiguos públicos que aún existen, e incluso las masas norteamericanas, comparten el estado de ánimo conservador de los intelectuales. Pero tampoco debe suponerse que ellos poseen opiniones apropiadas de la *élite* norteamericana. Sus opiniones son ambiguas; son más bien opiniones de posición y riqueza que de poder; y son muy morales de un modo políticamente estrecho.

Claro que la desconfianza moral en los altos y poderosos es una vieja costumbre norteamericana. Algunas veces, como hacia el año 30, se trata sobre todo de los ricos corporativos -llamados entonces realistas económicos-; otras, como entre las dos guerras, son los almirantes y generales; y, siempre, al menos un poco, los políticos.

Hay que descontar, naturalmente, la maravillosa simulación y la fácil acusación de la campaña oratoria. Y, sin embargo, la atención bastante persistente dada a asuntos como la "corrupción" en los negocios y en el gobierno manifiesta una preocupación general respecto a la moralidad pública y la integridad personal de quienes ocupan altos puestos y significa que constituye una inquietud subyacente en casi todos los sectores de la vida norteamericana.

Dichos sectores incluyen las instituciones militares y políticas así como las que son directamente económicas; incluyen a la *élite* constituida por los jefes de las principales instituciones, y a la *élite* como serie de individuos. Muchas pequeñas revelaciones, espoleando la inquietud moral de los que aún son capaces de preocu-

* Véase más adelante 15: La inmoralidad mayor.

paciones de esa índole, han indicado qué grande puede ser la difusión de la inmoralidad pública.*

¿En qué elemento de los más altos círculos -qué posible elemento- faltan síntomas de dicha inmoralidad? Tal vez todos esos casos que retienen breves instantes la atención pública son únicamente marginales —o al menos los que se descubrieron. Pero también existe la idea de que cuanto más alto se está, menos lo descubren a uno. Existe la sensación de que los casos insignificantes proceden de algo mayor, que vienen de más hondo y que sus raíces se encuentran ahora bien organizadas en el modo de vida norteamericano alto y medio. Pero, entre las distracciones de la masa, esta sensación se disipa pronto. Pues la desconfianza que siente el norteamericano hacia el alto yel poderoso es una desconfianza que carece de doctrina y de enfoque político; es una desconfianza experimentada por la masa del público como una serie de revelaciones más o menos cínicamente esperadas. La corrupción y las inmoralidades, grandes o pequeñas, son datos referentes a los altos círculos, a menudo incluso datos característicos respecto a muchos de ellos. Pero el tono inmoral de la sociedad norteamericana de hoy comprende asimismo la ausencia de sensibilidad pública al enfrentarse con estos datos. La vida pública

* Hace unos años, en West Point —centro de la alta vida militar en los Estados Unidos- se descubrió que algunos de aquellos muchachos, cuidadosamente seleccionados, hacían trampas para aprobar sus exámenes. En otras escuelas, de mayor fama intelectual, ha habido muchachos que han hecho trampa jugando al baloncesto, al ser sobornados por ciertos jugadores. En la Ciudad de Nueva York, muchachas de familias muy respetables han sido compradas, en unos cientos de dólares, para corporativos en vacaciones, y gracias a los buenos oficios de muchachos de familias opulentas que hacían de terceros. En Washington, como en otras ciudades importantes, los hombres que ocupan altos puestos se dejan sobornar y presionar. En septiembre de 1954, había unos 1400 casos de ganancias súbitas obtenidas a fines de los 40; corporaciones que habían construido o invertido en las viviendas de la Administraci6n Federal de Alojamientos, hicieron hipotecas más elevadas que el costo del edificio, embolsándose la diferencia, que fue de cientos de millones." Funcionarios del gobierno y contratistas, así como muchachas alegres -tres por 400 d61ares- y excursiones de pesca con todo pagado, formaron parte de las operaciones. Durante la última guerra, claro está, todo el que disponía de dinero y buenas relaciones tenía toda la carne y toda la gasolina del mercado negro que necesitaba. Y, en una reciente campaña presidencial, la desconfianza pública lleg6 al máximo cinismo, cuando, en un gesto sin precedentes, uno de los principales candidatos a los primeros puestos del país crey6 necesario hacer una dec1araci6n pública de sus ingresos pero sonales.

En las empresas ilegales florece la pequeña inversi6n con el beneficio rápido y fantástico. Docenas de industrias de esta índole florecen entre el auge del crimen posterior a la guerra de Corea. Los banqueros del mundo han formado una asociaci6n para combatir la ola de desfalcos, siempre creciente: "Para hablar claro -informa *Tb« New York Times*-« cada vez

corrompida de nuestra época no provoca una indignación moral eficaz; las moralidades de la antigua clase media han sido sustituidas en los Estados Unidos por la alta inmoralidad.

El plutócrata explotador y la maquinaria corrompida de los 90, fueron reemplazados en la imaginación pública por el filisteo y el provincial sin cultura de los 20, quienes a su vez fueron sustituidos por los realistas económicos y sus cohortes del año SO. Todas estas imágenes eran negativas; la primera, de la codicia urbana vista con una óptica moral rural e indignada. La segun. da, de una clase media insensata vista por las capas urbanas en donde los principios morales fueron sustituidos por los usos de la gran urbe; y la tercera, menos clara, del viejo plutócrata, ya más sistemático e impersonal.

Pero los ricos corporativos de los años 40 y 50, en sus aspectos económicos y políticos no han dejado estereotipias; se les acepta cínicamente, e incluso hay miembros de la sociedad de masas que los admiran en secreto. No se ha elaborado, en términos generales, una estereotipia negativa de la riqueza corporativa ni del advenedizo político; y si uno o dos de éstos se introducen en las imágenes populares, son pronto vencidos por el "audaz", enérgico y limpio muchacho norteamericano, como ejecutivo.

hay más gente que roba más dinero en más bancos."[14] Narcóticos y asaltos, desfalcos y falsificaciones, las trampas para eludir impuestos y las "raterías"... todo esto ha dado buenas ganacias.

Hablando claramente, el crimen organizado en plan de negocio, rinde. Ahora ya sabemos que los *gangsters* norteamericanos son el personal especializado de grandes negocios nacionales, con relaciones sindicales mutuas y autoridades públicas locales. Pero más importante aún que el que los negocios ilegales sean ahora industrias bien organizadas, es el hecho de que los "encapuchados" de la década de los "veintes" se hayan convertido en las décadas del cuarenta y cincuenta en hombres de negocios dueños de hoteles, destilerías, balnearios y compañías camioneras. Entre esos miembros de la fraternidad del éxito el tener una ficha policíaca significa simplemente que se carecía de buenas amistades."

En e! mundo de! vicio, el crimen organizado lleva al extremo la filosofía individualista del éxito predatorio, la indiferencia por e! interés público, el fetiche del provecho como móvil y de la actitud del *laissez-jaire.* Como parte integrante de la cultura norteamericana "...el mundo del vicio •.. sirve para satisfacer la demanda de productos y servicios que se califican de ilegítimos pero de los cuales hay sin embargo una fuerte demanda entre gente respetable... Está implícito en nuestra organización económica, política, legal y social... Y, en este sentido, tenemos los criminales que merecemos".[16]

Al banquero de New Jersey, Harold G. Hoffman, el crimen le dio buenas ganancias. Fue alcalde, miembro del Congreso, gobernador de su Estado; s6lo cuando murió, en 1954, se descubrió que durante una década había desfalcado 300,000 dólares del Estado y que, además, en la comedia moral de la política estatal, había estado metido en una red de corrupción que comprendía bancos respetables, compañías de seguros y altos personajes. Las Tiendas del ejército han vendido "artículos tan poco militares como

Viendo la situación de la sociedad de masas, no deberíamos esperar otra cosa. La mayoría de sus miembros se encuentran angustiados por la situación, las revelaciones de pequeñas inmoralidades, y ese maquiavelismo-para-el-hombre-pequeño que es la muerte de la rebelión política. Tal vez suceda de otro modo en los sitios donde la comunidad intelectual no esté tan impregnada del estado de ánimo conservador, ni sea tan cómodamente tímida, ni se sienta tan arrobada por la nueva nobleza de muchos de sus miembros. Pero en estas circunstancias de la sociedad de masas y de la comunidad intelectual, podemos comprender fácilmente por qué la *élite* norteamericana del poder carece de ideología: no siente necesidad de ella, porque su gobierno está desnudo de ideas, y, porque su manipulación no intenta justificarse. Esta insensatez de los poderes constituye la verdadera alta inmoralidad de nuestro tiempo; pues se asocia con ella esa irresponsabilidad organizada que es, hoy por hoy, la característica más importante del sistema norteamericano de poder corporativo.

abrigos de visón y costosas joyas a precios muy por debajo de los ordinarios. Se han descubierto obras de caridad que eran en beneficio privado. En febrero de 1954 dieciocho corporaciones y siete personas fueron acusadas de defraudar al gobierno en contratos navales suplementarios, entre ellos j ulius C. Holmes, exministro de la embajada de los Estados Unidos en Londres y ayudante especial del Secretario de Estado. Los zares de ciertos sindicatos locales se han enriquecido, valiéndose de la extorsión y de los buenos negocios, del soborno y de los fondos de beneficencia del sindicato. Respetados administradores de hospitales particulares han comprado aspirina al mayoreo por 9.83 dólares vendiéndosela a los enfermos en 600 dólares. El mayor general Roderick Allen hizo gastar, en marzo de 1954, 1,200 dólares de fondos del ejército en una caseta para sus perros siberianos. Los que leen manuales de negocios además de los periódicos, saben que, en 1954, unos 214 funcionarios de ingresos interiores y sus amigos habían sido acusados, 100 convictos — incluyendo el jefe de los recaudadores de impuestos del impuesto de! Gobierno federal." Y en todo e! país, los *eludidores* de impuestos de las clases alta y media reciben a la primavera como una invitación a tomar parte en un juego de ingeniosas mentiras y hábiles engaños. Las revelaciones de las alturas llegaron a un punto culminante en la primavera de 1954 cuando el Secretario del Ejército y sus ayudantes se enredaron con un senador y los suyos; el proceso McCarthy-Ejército, como ya hemos dicho, despojó de toda dignidad y posición a algunos altos funcionarios y senadores. Todas las máscaras oficiales se arrancaron y se descubrieron dos grupos de altos círculos como ejemplos de inmoralidad mezquina, pues las acusaciones esenciales contra ambos resultaron ciertas.

15

LA INMORALIDAD MAYOR

LA INMORALIDAD mayor no puede reducirse a la esfera política ni achacarse tan solo a la existencia de hombres corrompidos en instituciones fundamentalmente sanas. La corrupción política es uno de los aspectos de una inmoralidad más general; el nivel de sensibilidad moral que prevalece ahora no procede sólo de la corrupción humana.' La inmoralidad mayor es un rasgo sistemático de la *élite* norteamericana; su aceptación general constituye la característica esencial de una sociedad de masas.

Claro que puede haber hombres corrompidos en instituciones sanas, pero cuando las instituciones se están corrompiendo muchos de los hombres que viven y trabajan en ellas se corrompen necesariamente. En la era de las corporaciones, las relaciones económicas se hacen impersonales -y el alto funcionario siente menos responsabilidad personal. Dentro de los mundos corporativos del negocio, la guerra y la política, la conciencia privada se atenúa -y la gran inmoralidad se identifica con las instituciones. No se trata de una administración corrompida en la corporación, el ejército o el Estado; es un rasgo de la riqueza corporativa, como estrato capitalista, profundamente tramada con la política del sector militar.

Desde este punto de vista, la pregunta más importante, por ejemplo, respecto a los fondos que sufragan las campañas de los jóvenes políticos ambiciosos, no es la de si los políticos son moralmente insensibles, sino la de si cualquier hombre joven de la política norteamericana, de los que han llegado tan lejos y tan pronto, lo hubiera logrado sin poseer o adquirir una sensibilidad moral un tanto embotada. Muchos de los problemas del "crimen de cuello blanco" y de la relajación en la moral pública, del vicio a alto precio y del desvanecimiento de la integridad personal, son problemas de inmoralidad *estructural.* No es únicamente el problema del carácter débil deformado por la maldad del medio. y

muchas personas comprenden, de un modo vago, que es así. Cuando tienen noticia de grandes inmoralidades, dicen a menudo: "Bueno, ya pescaron a otro", expresan o así que los casos descubiertos no son sucesos insólitos, debidos a determinados caracteres, sino síntomas de una situación general. Hay muchas pruebas de que tienen razón. Pero, ¿cuál es la condición de la cual son síntomas todos estos ejemplos?

1. La inquietud moral de nuestro tiempo se debe a que los antiguos valores y los viejos códigos de rectitud ya no dominan a los hombres y mujeres de la era de las corporaciones, ni han sido tampoco sustituidos por nuevos códigos y valores que prestarían significados y sanciones morales a las rutinas corporativas que se ven obligados a seguir. Y no es que el público de masas haya rechazado explícitamente los códigos recibidos; es, más bien, que para muchos de sus miembros los códigos mencionados suenan a hueco. No hay normas morales de aceptación disponibles, pero tampoco existen normas morales de rechazo. Como individuos, están moralmente indefensos; como grupos, son políticamente indiferentes. A esta falta de compromiso, ya generalizada, se hace referencia al decir que "el público" se encuentra moralmente confuso. Pero no es sólo "el público" el que sufre esta confusión. "La tragedia del Washington oficial -ha comentado James Restan- consiste en que se ve confundido a cada paso por los restos de los viejos hábitos políticos y de las gastadas instituciones, sin que lo nutra ya la antigua fe en que se fundaba. Se adhiere aún a las cosas malas y rechaza lo permanente. Hace acto de fe, pero no cree. Conoce las viejas palabras, pero ha olvidado la música. Libra una guerra ideológica, sin ser capaz de definir su propia ideología. Condena el materialismo de un adversario ateo, pero glorifica el materialismo propio." [2]

En las instituciones económicas y políticas, los ricos de las corporaciones ejercen ahora un poder enorme, pero no tuvieron nunca que obtener el consentimiento moral de aquellos que les concedieren este poder. Todo interés desnudo, todo poder corporativo nuevo y no aprobado, bloque agrícola, unión obrera, y organismo gubernamental surgidos en las dos últimas generaciones se disfrazaron de consignas de significado moral. Pues ¿qué es lo que *no* se hace en nombre del interés público? Al desgastarse estas consignas, se elaboran trabajosamente otras nuevas, que resultarán triviales a su debido tiempo. Y, mientras tanto, las reiteradas crisis económicas y militares difunden temores, vacilaciones, y ansiedades que dan mayor urgencia a la búsqueda de justificaciones morales y excusas decorosas.

El término "crisis" está en bancarrota, por culpa de tantos hombres que ocupaban altos puestos y que lo invocaron para disfrazar sus extraordinarios actos y sistemas; y, en realidad, es precisamente la ausencia de crisis lo que constituye la principal ca-

racteristica de la inmoralidad mayor. Pues las crisis auténticas implican situaciones en que los hombres en general se hallan ante verdaderas alternativas, cuyos significados morales están al alcance del debate público. La inmoralidad mayor, el debilitamiento general de los valores más antiguos y la organización de la irresponsabilidad, no han supuesto ninguna crisis pública; al contrario, sólo produjeron una indiferencia reptante y un aislamiento silencioso.

Las imágenes de los altos círculos que predominan entre la masa, son las de la *élite* vista en función de sus celebridades. Al ocuparme de las celebridades profesionales, señalé que las *élites* poderosas instituidas no monopolizan los resplandores de la aclamación nacional. Los comparten en toda la nación con las criaturas, frívolas o bochornosas, del mundo de la celebridad, que sirve de esta manera como pantalla deslumbrante que disimula el auténtico poder. Como el volumen de la publicidad y la aclamación recae principalmente y de modo continuo sobre dichas celebridades profesionales, 10 desvían de la *élite* poderosa. Así que la visibilidad social de ésta es reducida por la distracción organizada, o mejor dicho, la visión pública de sus miembros se efectúa a través de la celebridad que divierte y entretiene —o repugna, según el caso.

La falta de un orden de creencias morales firme, hace a los hombres de la masa mucho más susceptibles a la manipulación y distracción del mundo de las celebridades. Con el tiempo, la "inversión" de apelaciones, códigos y valores a la que están sujetos, los induce a la desconfianza y al cinismo, a una especie de *maquiavelismo para el hombre pequeño*. De esta manera los de la masa disfrutan las prerrogativas de los ricos corporativos, las juergas nocturnas de la celebridad, y la triste vida feliz de los muy ricos,

Pero, con todo esto, hay un viejo valor norteamericano que no está en franca decadencia: el valor del dinero y de las cosas que pueden comprarse con él —éstas, incluso en esta época de inflación, parecen tan sólidas y permanentes como el acero inoxidable. "He sido rica y he sido pobre -dice Sophie Tucker- y, créanme, es mejor ser rico." [3] Como otros muchos valores se han debilitado, los norteamericanos no preguntan ya "¿Hay algo que el dinero usado con inteligencia, no puede comprar?", sino "¿Cuántas de las cosas que el dinero *no* puede comprar, se estiman y desean más que lo que el dinero compra?" El dinero es el único testimonio claro del éxito, y dicho éxito es aún el valor soberano de los Estados Unidos.

Siempre que prevalecen las normas de la vida adinerada, el hombre con dinero, sea cual fuere la procedencia de éste, será respetado. Se dice que un millón de dólares cubre una multitud de pecados. Y no es sólo que los hombres quieran dinero; es que sus propias normas son pecuniarias. En una sociedad donde el

que hace dinero carece de verdaderos rivales en reputación y honor, la palabra "práctico" significa útil en beneficio propio, y "sentido común" quiere decir sentido para abrirse paso en el aspecto económico. La aspiración a una existencia adinerada es el valor dominante en relación con el cual ha decaído la influencia de los otros valores, así que los hombres se hacen moralmente implacables cuando. se trata de ganar fácilmente el dinero y ser propietano con rapidez.

Una gran parte de la corrupción norteamericana -aunque no toda- es simplemente parte del viejo esfuerzo por enriquecerse y después, por hacerse todavía más rico. Pero hoy, el ambiente en el que se lleva a cabo la vieja lucha es distinto. Cuanclo las instituciones políticas y económicas eran pequeñas y estaban diseminadas -como en los más sencillos modelos de la economía clásica y de la democracia jeffersoniana- ningún hombre podía otorgar ni recibir grandes favores. Pero cuando las instituciones políticas y las oportunidades económicas están concentradas y relacionadas entre sí, entonces las funciones públicas pueden ejercerse en provecho propio.

En los organismos gubernamentales no hay más inmoralidad que en los negocios corporativos. Los políticos sólo pueden conceder favores financieros cuando hay hombres del mundo económico dispuestos a recibirlos. Y los del mundo económico sólo pueden buscar favores políticos si hay agentes políticos capaces de otorgar dichos favores. Claro que los proyectores de la publicidad brillan con más fuerza sobre las transacciones de los hombres de gobierno, y con buenos motivos. Como las esperanzas Son mayores, los funcionarios públicos decepcionan al público con más facilidad. Se supone que los hombres de negocios se ocupan de sí mismos, y si patinan con éxito sobre una pista frágil en su aspecto legal, los norteamericanos los elogian por esta proeza. Pero, en una civilización tan compenetrada con los negocios como la de los Estados Unidos, las reglas de los negocios se aplican al gobierno -especialmente cuando hay en él tantos hombres de negocios. ¿Cuántos gerentes defenderían de veras una ley exigiendo una manifestación meticulosa y pública de todos los contratos ejecutivos y todas las "cuentas de gastos"? Los elevados impuestos sobre la renta han provocado una red de convivencias entre la gran compañía y el alto funcionario. Hay mil maneras ingeniosas de traicionar el espíritu de las leyes de impuestos, como ya hemos visto, y las normas del consumo de muchos hombres que se estiman a gran precio están determinadas mucho más por complicadas cuentas de gastos que por el simple pago de la mercancía que reciben en casa. Como la prohibición, las leyes del impuesto sobre la renta y la reglamentación para tiempo de guerra existen sin el apoyo de lo convenido con los grandes n.egocios. Es ilegal traicionarlos, pero es hábil hacerlo. Las leyes, sm el apoyo de las normas morales, invitan al crimen, y también, lo cual

es más importante, estimulan el desarrollo de una acomodaticia actitud moral.

Una sociedad considerada en sus más altos círculos y en sus niveles medios como una red de hábil ilegalidad, no produce hombres con un sentido moral íntimo; una sociedad que es sólo acomodaticia no produce hombres de conciencia. Una sociedad que reduce el significado de la palabra "éxito" al de hacer dinero y que condena el fracaso como el peor de los vicios, elevando el dinero al nivel de valor absoluto, producirá el agente avispado y el negocio dudoso. Bienaventurados los cínicos porque sólo ellos tienen lo necesario para triunfar.

2 En el mundo de las corporaciones, en el directorio político y cada vez más entre los militares influyentes, las cabezas de las grandes jerarquías y los mecanismos del poder se consideran no sólo como hombres que han triunfado, sino como concesionarios del éxito. Interpretan y aplican a los individuos las normas del éxito. Los que se encuentran inmediatamente debajo de ellos suelen ser miembros de su camarilla, de su clientela, hombres honrados, como ellos mismos son honrados. Pero las jerarquías están intrincadamente relacionadas unas con otras y dentro de cada camarilla hay algunos que brindan su lealtad a otras camarillas. Hay lealtades personales, así como oficiales, y normas personales e impersonales para el ascenso. Al seguir la carrera de un miembro de los diversos altos círculos, seguimos también la historia de su lealtad, pues el primer y principal dato respecto a dichos círculos, desde el punto de vista de lo necesario para triunfar en ellos, es que están fundados en la auto-cooptación. El segundo dato acerca de estas jerarquías del éxito es que no forman una estructura monolítica; son series complejas de camarillas relacionadas de distintos modos y con frecuencia antagónicas. Debemos reconocer que el tercer dato consiste en que, en ese mundo, los jóvenes que desean triunfar procuran ponerse en contacto con los que están encargados de elegirlos como destinados al éxito.

En consecuencia, la literatura norteamericana sobre aspiraciones prácticas - que ostenta el gran fetiche del éxito - ha sufrido una modificación significativa en sus consejos "para triunfar"; las sobrias virtudes personales, como voluntad y honradez, magnanimidad y la incapacidad constitucional para emprender el "fácil camino" de las mujeres, el tabaco y el vino o sea, esta imagen de fines del XIX, ha cedido el paso al "factor" único, el más importante, la "personalidad eficaz", "que exige atención por su atractivo" y que "irradia confianza en sí mismo". En este "nuevo modo de vida", hay que sonreír con frecuencia, saber escuchar, hablar de lo que interesa al interlocutor y hacerle sentir su importancia -y hacer todo esto sinceramente. En resumen, las relaciones personales se han convertido en parte integrante de las "relaciones públicas", en un sacrificio del yo en el mercado

de la personalidad, con la única meta del éxito individual en el modo de vida corporativo.t Justificado por la superioridad de sus méritos y su arduo trabajo, pero fundado en la co-optación de una camarilla, a menudo por motivos muy diferentes, el que hace carrera dentro de la *élite* debe persuadir de continuo a los demás y también a sí mismo que es lo contrario de lo que en realidad es.

Los altos círculos de los Estados Unidos proclaman con orgullo que sus miembros son hombres que se hicieron a sí mismos. Esta es la imagen que tienen de sí y es un mito que goza de buena publicidad. La prueba popular de esto se basa en anécdotas; la prueba erudita debe fundarse en ritos estadísticos, mediante los cuales se demuestra que proporciones variables de los hombres de la cima son hijos de familias modestas. Ya hemos visto en determinados círculos de la *élite* la proporción de hombres que subieron. Pero en dichos círculos las normas de admisión y quienes las aplican son algo más importante que la proporción de hijos de obreros que forman parte de ellos. La ascensión rápida no es una prueba de altos méritos. Incluso si las cifras que suelen darse ahora se invirtiesen y el 90 % de los miembros de la *élite* fueran hijos de obreros -y las normas de co-optación por la *élite* fuesen las mismas- esa movilidad no sería una prueba de mérito. Sólo si las normas fueran de méritos y sólo si se aplicasen como las aplican los empresarios, podríamos insinuar el mérito en esas estadísticas - en cualquier estadística- de movilidad. La idea de que el hombre que se hizo a sí mismo es "bueno" en alguna forma y de que el hombre hecho por su familia no es bueno, sólo tiene sentido moral cuando la carrera es independiente, y cuando uno es su propio empresario. También tendría sentido en una burocracia estricta donde los exámenes gobiernan los ascensos. Pero tiene poco sentido en el sistema de co-optación corporativa.

En la realidad psicológica, no existe lo que se llama el hombre hecho por sí mismo. Ningún hombre se hace, y menos que ninguno los miembros de la *élite* norteamericana. En un mundo de jerarquías corporativas, los hombres son elegidos por los que se encuentran encima de ellos, y según las normas que aplican. Ya hemos visto las normas en uso en las corporaciones norteamericanas. Los hombres se amoldan a ellas, y así están hechos por las normas, por las recompensas sociales que prevalecen Si no existe el hombre hecho por sí mismo, en cambio sí existe el hombre que se aprovecha a sí mismo, y hay muchos de éstos en la *élite* norteamericana.

En vista de las condiciones de éxito, no hay virtud en empezar pobre y llegar a rico. Sólo donde los medios de enriquecerse exigen virtud o conducen a ella, el enriquecimiento personal supone virtudes. En un sistema de co-optación de arriba, el que se empiece rico o pobre revela menos qué clase de hombre se era,

cuando se ha llegado, que los principios de los que se encargan de escoger a los que llegan.

Esto ha sido captado fuera de los altos círculos por bastantes personas, provocando el cínico concepto de la falta de relación entre la movilidad y el mérito, entre la virtud y el éxito. Es un sentido de la inmoralidad del triunfo, y se manifiesta en expresiones como: "Se trata sólo de otro *racket"* y "No es lo que se sabe sino a quién se conoce". Mucha gente acepta ahora la inmoralidad del éxito como un hecho consumado.

Este sentido de la inmoralidad del triunfo lleva a algunos observadores a la ideología, expuesta de un modo oblicuo por la sociología académica, de las relaciones humanas en la industria;" a otros, a la serenidad que brinda la última literatura sobre la paz del espíritu, y la resignación, que en algunos círculos apaciguados sustituye a la antigua literatura de frenéticas aspiraciones, que enseñaba a subir. Pero, sin tener en cuenta las distintas reacciones, el sentido de la inmoralidad del triunfo se nutre con frecuencia en ese nivel de la sensibilidad pública que llamamos la inmoralidad mayor. El hombre que se hace a sí mismo es una imagen ya empañada, y ninguna otra imagen del éxito ha ocupado su brillante lugar. El éxito mismo, como modelo de la excelencia norteamericana, inicia su decadencia al convertirse en otro rasgo más de la inmoralidad mayor.

3 La desconfianza moral hacia la *élite* norteamericana -así como el hecho de la irresponsabilidad organizada- se funda en la inmoralidad mayor, pero también en vagos sentimientos respecto a la ignorancia de los más altos.

Hace mucho, mucho tiempo, en los Estados Unidos, los hombres de negocios eran también hombres de sensibilidad; la *élite* del poder y la *élite* de la cultura coincidían en alto grado, y cuando coincidían, frecuentemente, como círculos, estaban superpuestos. Dentro del radio de un público conocedor y eficaz, el conocimiento y el poder entraban en auténtico contacto; y más aún, este público influía mucho en las decisiones.

"Nada más revelador -escribe James Reston- que leer el debate de la Cámara de Representantes en los años de 1830, sobre la guerra de independencia greco-turca y el debate greco-turco de 1947 en el Congreso. El primero es digno y elocuente, con sus argumentos que parten del principio, y a través del ejemplo llegan a las conclusiones; el segundo es un tedioso enredo de puntos en discusión, lleno de incoherencias y de historia mala." [6] En 1783 George Washington descansaba leyendo las "cartas" de Voltaire y el *Ensayo sobre el entendimiento humano* de Locke; Eisenhower lee cuentos de vaqueros y novelas policiacas." Parece que para los hombres que ahora llegan a los altos círculos políticos, económicos y militares, el memorándum y el resumen sustituyen no sólo al libro serio, sino también al periódico. Dada la

inmoralidad del éxito, es posible que esto deba ser así, pero lo desconcertante es que han pasado de la fase en que podían avergonzarse por el bajo nivel de sus esparcimientos y de su alimento espiritual, y que no hay un público culto que sea capaz de provocar en ellos con sus reacciones, esa inquietud.

A mediados del siglo xx, la *élite* norteamericana está formada ya por un linaje de hombres muy distinto de los que podían considerarse razonablemente como minoría cultural, e incluso hombres cultos con cierta sensibilidad. El saber y el poder no están realmente unidos dentro de los círculos dirigentes; y, cuando los hombres de saber entran en contacto con los círculos de hombres poderosos, no lo hacen como iguales sino como asalariados. La *élite* del poder, la riqueza y la celebridad apenas conocen de vista a la *élite* de la cultura, del saber, de la sensibilidad; no están en contacto con ellas -aunque las ostentosas fronteras de ambos mundos se superpongan, a veces, en el mundo de la celebridad.

La mayoría de los hombres se ven inducidos a suponer que, en general, los más poderosos y los más ricos son también los que más saben o, como suelen decir, "los más listos". Dichas ideas son estimuladas por muchas pequeñas consignas sobre los que "enseñan porque no pueden *hacer"*, o bien "si es usted tan listo ¿por qué no es usted rico? * Pero estas frases ingeniosas sólo demuestran que quienes las emplean suponen que el poder y la riqueza son valores soberanos para todos los hombres y, en especial, para los que "son listos". Suponen también que *el saber* siempre paga de ese modo, o debería pagar, y que la piedra de toque del saber son precisamente dichas ventajas. Los poderosos y los ricos *deben* ser los que saben, pues, de otro modo ¿por qué habrían de estar donde están? Pero decir que los que llegan al poder deben ser "listos" es decir que el poder es saber. Decir que los que logran la riqueza deben ser listos, equivale a afirmar que riqueza *es* conocimiento.

El predominio de esta suposición revela algo cierto: que los hombres ordinarios, aun ahora, tienden a explicar y a justificar el poder y la riqueza en términos de conocimiento o capacidad. Dichas suposiciones revelan también algo de lo que ha ocurrido Con esa experiencia especial que es hoy el conocimiento. El saber no se considera hoy como un ideal; se ve como instrumento. En una sociedad de poder y riqueza, el conocimiento se estima como instrumento de la riqueza y el poder, y además, naturalmente, como ornato en la conversación.

¿Qué hace el saber por un hombre? (aclarando lo que es, y

* Bernard Baruch consejero de Presidentes, ha señalado recientemente: Creo que los economistas, por regla general..., lidian como un hecho que saben muchas cosas. Si realmente supieran tanto, tendrían todo el dinero y nosotros no tendríamos nada". Y vuelve a advertir: "Estos hombres (los economistas) pueden manejar los hechos y las Cífras y establecer relaciones entre ellos, pero sus pretensiones no son más válidas que las nuestras. Si lo fueran, ellos tendrían todo el dinero y nosotros no tendríamos nada."

liberándolo); esta es la idea personal del conocimiento. Lo que el saber hace en una civilización (revelando su significado humano y liberándola) -esta es la idea social del conocimiento. Pero hoy, los ideales personales y sociales del conocimiento coinciden en lo que el conocimiento hace *por* el tipo listo -lo lleva arriba; y por la nación prudente -le concede prestigio cultural, santificando al poder con la autoridad.

El saber rara vez presta poder al sabio. Pero el supuesto y secreto conocimiento de algunos de los hombres más a la vista, y su libre uso de éste, tiene consecuencias para otros hombres que no pueden defenderse. Desde luego, el conocimiento en sí no es malo ni bueno, como tampoco lo es su uso. "Los hombres malos aumentan su saber a la misma velocidad que los buenos -escribió John Adams- y la ciencia, las artes, el buen gusto, la sensatez y las letras se aplican lo mismo a favor de la injusticia que de la virtud." [9] Esto era en 1790; hoy día nos sobran razones para comprobar la verdad de este aserto.

El problema del conocimiento y del poder es, y ha sido siempre, el problema de las relaciones entre los hombres de saber y los hombres de poder. Supongamos que escogemos a los cien hombres más poderosos de los Estados Unidos en todos los sectores del poder y que los ponemos en fila. Y luego, supongamos que elegimos a los cien más sabios en todos los, campos del saber social y que los alineamos del mismo modo. ¿Cuántos hombres habría en *ambas filas?* Claro que nuestra selección dependería de lo que entendamos por poder y lo que entendamos por conocimiento —en especial al tratarse de este último. Pero si entendemos lo que dichas palabras parecen decir, es seguro que encontraremos poquísimos hombres, si encontramos alguno, que estén en los dos grupos a la vez, y no hay duda de que hubiéramos hallado muchos más en los primeros tiempos de la nación. Pues, en el siglo XVIII, incluso en esta avanzada colonial, los hombres de poder buscaban el saber, y los hombres sabios ocupaban frecuentemente posiciones poderosas. Temo que, en este aspecto, hayamos retrocedido mucho.[10]

El conocimiento y el poder coinciden poco en la misma persona; pero las que tienen el poder suelen rodearse de hombres que poseen ciertos conocimientos, o al menos de hombres con experiencia en determinados asuntos. El hombre de cultura no llega a ser un rey filósofo; pero ha sido a menudo consejero y consejero de un hombre que no suele tener nada de rey ni de filósofo. Es cierto, claro está, que el presidente de la sección de escritores-pulpos de la Liga de Autores ayudó a un senador importante a "pulir los discursos que pronunció en la campaña electoral de 1952".[11] Pero no es normal que los hombres de saber encuentren a los hombres de poder en el curso de su carrera. Los lazos entre la universidad y el gobierno son débiles y, cuando existen, el hombre de cultura aparece como "experto", lo cual significa ge-

neralmente técnico asalariado. Como otros muchos en esta sociedad, el hombre de cultura depende, para subsistir, del cargo que desempeña, cosa que supone hoy día un control del pensamiento. Cuando ascender requiere el asentimiento de otros más poderosos, su criterio se convierte en la máxima preocupación. Por lo tanto, y en la medida en que los intelectuales sirven directamente al poder — en una jerarquía de puestos - lo hacen, con frecuencia, renunciando a su libertad.

El hombre democrático supone la existencia de un público, y con su retórica afirma que dicho público es la sede misma de la soberanía. En una democracia se necesitan dos cosas: públicos con expresión y cultura, y jefes políticos que, si no son hombres de razón, son al menos razonablemente responsables ante los públicos cultos que existen. Sólo donde los públicos y sus líderes responden y son responsables, hay un orden democrático en los asuntos humanos, y este orden es únicamente posible cuando el saber tiene resonancia pública. Sólo cuando la mente disfruta de una base autónoma, independiente del poder, pero fuertemente relacionada con él, le es posible ejercitar su fuerza en moldear los asuntos humanos. Esto sólo es posible democráticamente, cuando existe un público hbre y conocedor, al cual pueden dirigirse los hombres de saber y ante el cual son realmente responsables los hombres del poder. Un público y unos hombres así —de poder o de saber- no prevalecen ahora y, por lo tanto, la cultura carece de aplicabilidad democrática en Estados Unidos.

El miembro típico de los altos círculos es hoy una mediocridad intelectual, a veces consciente de ello, pero de todas maneras una mediocridad. Su inteligencia se manifiesta en el hecho de que hay ocasiones en que comprende que no está a la altura de las decisiones que ha de tomar. Pero generalmente oculta sus sentimientos y sus manifestaciones públicas son piadosas y sentimentales, adustas y audaces, joviales y vacías en su generalización universal. Sólo presta oído a ideas resumidas y vulgarizadas, predigeridas y oblicuas. Es jefe en la era de la llamada telefónica, del *memorandum* y el resumen.

Al referirme a la insensatez y mediocridad de los hombres que gobiernan no quiero decir que estos hombres no sean, en ocasiones, inteligent;s, aunque esto no sucede de ningún modo automáticamente. Sin embargo, no es primero una c.uestíon de distribución de la inteligencia —como si la inteligencia fuera algo .homogéneo de lo que puede darse menos o más. Se trata del npo de inteligencia, de la clase de mentalidad que se elige y forma. Se trata de la valorización de la raCIOnalidad sustantiva, como valor principal en la vida, el carácter y la conducta de un hombre. Dicha valorización es lo que falta en la *élite* poderosa norteamericana. En su lugar están el "peso" y el "criterio" que. cuentan más en su éxito que cualquier sutileza mental o cualquier fuerza del intelecto.

Alrededor, y un poco más abajo del hombre de peso, se encuentran sus lugartenientes técnicos a los que se ha asignado el papel del saber e incluso de la elocuencia; los funcionarios de sus relaciones públicas, su doble, sus asistentes administrativos, sus secretarios. Y no olvidemos los Comités. Al aumentar los medios para tomar decisiones, surge una crisis de comprensión entre el directorio político de los Estados Unidos, y por lo tanto, hay con frecuencia una indecisión gobernante.

La falta de conocimiento como experiencia, entre la minoría, se relaciona con la maligna influencia del experto, no sólo como hecho sino como justificación. Cuando le preguntaron al Secretario de Defensa hace poco qué pensaba de una crítica sobre la política defensiva hecha por el líder del partido de oposición, contestó: "¿Creen ustedes que es un experto en la materia?" y como se insistiera, afirmó que "los jefes militares creen que está bien y yo pienso que está bien" y más tarde al ser interrogado sobre casos concretos añadió: "En algunos casos, lo único que puede hacerse es preguntárselo al Señor." [12] ¿Dándole un papel tan esencial a Dios y a los expertos, qué sitio queda para la dirección política? Y menos aún para el debate público de lo que es un problema tan político, como moral y militar. Pero desde antes de Pearl Harbor se ha tendido a renunciar al debate y a anular la oposición bajo la fácil consigna del bipartidismo,

Tras la falta de cultura en el personal político y el círculo consultor, la ausencia de una mente pública ha llegado a significar que las decisiones trascendentales y las medidas importantes no se realizan de un modo que puedan ser justificadas o atacadas; es decir, discutidas en forma intelectual. Por otra parte, a menudo ni siquiera se intenta justificarlas. Las relaciones públicas desplazan el argumento razonado; la manipulación y las medidas de poder no discutidas sustituyen la autoridad democrática. Desde el siglo XIX, desde que la administración ocupa el lugar de la política, las decisiones importantes no llevan siquiera la panoplia de una discusión razonable, sino que son tomadas por Dios, los expertos y hombres como Mr. Wilson.

La zona del secreto oficial se amplía cada vez más lo mismo que la zona de la vigilancia secreta de aquellos que podrían divulgar en público 10 que el público no compuesto de expertos no debe saber. Toda la serie de decisiones respecto a la producción y el uso de armas atómicas se han tomado sin una verdadera discusión pública, y los datos necesarios para intervenir de un modo inteligente en dicho debate han sido oficialmente escondidos, deformados e incluso sustituidos por embustes. A medida que las decisiones se han hecho más trascendentes, no s610 para los norteamericanos sino en sentido literal para todo el género humano, las fuentes de información se han cerrado y los datos necesarios para **la** decisión (i incluso las decisiones toma-

dasl) se ocultan, como secretos oficiales, políticamente convenientes, que se conservan lejos de los cauces informativos, ya tan cargados.

Mientras tanto, parece que en dichos cauces la retórica política baja cada vez más rápidamente la escala de la cultura y de la sensibilidad. La idea de esas insensatas comunicaciones a las masas.' o a lo que se supone que son masas, es probablemente la hipótesis demagógica de que la sospecha y la acusación, si se reiteran lo .suficiente, equivalen, en cierto modo, a una prueba de culpabilidad -lo mismo que la publicidad repetida a propósito de un dentífrico o una marca de cigarrillos acaba por aceptarse como un hecho. La mayor propaganda de que disfrutan los Estados Unidos, la mayor al menos por su volumen y su estrépito, es la propaganda comercial para jabones, cigarrillos y automóviles; a estas cosas o más bien a sus Nombres, canta la sociedad con más frecuencia sus más ruidosas alabanzas. Aquí lo importante es que, por relación u omisión, por el tono ampuloso o valiéndose de simples declaraciones, este asombroso volumen de propaganda para artículos de uso común es a menudo engañoso y equívoco y se dirige con más frecuencia al estómago que a la cabeza o al corazón. Las comunicaciones públicas de los que toman medidas importantes o de los que quieren que votemos por ellos a fin de ocupar los puntos neurálgicos del poder se contagian cada día más de esas cualidades de insensatez y mito que la propaganda y la publicidad comercial han hecho típicas.

Hoy, en los Estados Unidos, los hombres públicos no son tan dogmáticos como insensatos. Se ha entendido siempre por dogma una justificación más o menos elaborada de ideas y valores, teniendo por lo tanto algunas características (por muy inflexible y hermético que sea) de la mente, del intelecto y de la razón. Ahora lo que precisamente combatimos es la ausencia de toda mentalidad como fuerza pública; la indiferencia *por* y el temor *a* un conocimiento que puede ejercer en el público una influencia liberadora. Esto se debe a decisiones sin justificación racional, que el intelecto pueda afrontar y discutir.

Pero el peligro norteamericano no reside en la bárbara irracionalidad de un primitivismo político; reside más bien en los juicios respetados de los Secretarios de Estado, las graves perogrulladas de los Presidentes, la terrible y virtuosa suficiencia de los sinceros y jóvenes políticos de la soleada California. Estos hombres han sustituido la mente por la trivialidad, y los dogmas que propugnan son tan aceptados y difundidos que no hay contrapeso mental que prevalezca sobre ellos. Hombres como éstos son chiflados realistas; en nombre del realismo han construido una realidad paranoica totalmente suya; en nombre de lo práctico han proyectado una imagen utópica del capitalismo. Han sustituido la interpretación responsable de los acontecimientos por el disfraz de éstos en un laberinto de relaciones públicas; el respeto por el debate

público con cándidas nociones acerca de la guerra psicológica, la capacidad intelectual con la agilidad del juicio sano y mediocre; la capacidad para elaborar alternativas y empeñar sus consecuencias, con la estabilidad ejecutiva.

4 A pesar - o quizá por su causa- del ostracismo de la inteligencia en los asuntos públicos, la inmoralidad de las realizaciones y el predominio general de la irresponsabilidad organizada, los hombres de los más altos círculos gozan del poder total de los dominios institucionales que gobiernan. Pues el poder de dichas instituciones, real o potencial, les está adscrito como ostensibles elaboradoras de decisiones; y alrededor de todos los centros de poder hay una aureola de prestigio en la que se sumergen el directorio político, los ricos corporativos, los almirantes y los generales. La *élite* de una sociedad, por muy modestos que sean sus miembros, encarna el prestigio del poder que posee ésta." Por otra parte, hay pocos individuos en esos puestos de autoridad capaces de resistir mucho tiempo la tentación de fundar las imágenes de sí mismos, al menos en parte, en la tabla de resonancia de la colectividad que encabezan. Actuando como representante de su nación, de su corporación, de su ejército, llega un día en que llega a considerarse a sí mismo, lo que dice y lo que cree como expresiones de la gloria históricamente acumulada de las grandes instituciones con las que acaba por identificarse. Cuando habla en nombre de su país o de su causa, las pasadas glorias retumban también en sus oídos.

La posición, no enraizada ya en las comunidades locales, sucede a las grandes jerarquías, en una escala nacional. La posición sigue al dinero, aunque haya en él un toque de *gangsterismo.* La posición sigue al poder, aunque sea sin linaje. Abajo, en la sociedad de masas, las viejas barreras morales y tradicionales que eran obstáculo al logro de una posición se vencen y los norteamericanos buscan modelos de excelencia entre los círculos que están arriba, a fin de acomodarse a ellos y juzgar su propia estimación. Sin embargo, ahora parece más difícil para el norteamericano hallar esos hombres representativos en el pasado. No es posible asegurar

* John Adams escribió, a fines del siglo XVIII: "Cuando uno se eleva a los más altos puestos y observa a los hombres más importantes; una nobleza que es conocida y respetada al menos, quizás generalmente estimada y amada por una nación; Príncipes y Reyes en los que se fijan las miradas de todos los hombres y cada uno de cuyos movimientos es observado: las consecuencias de herir sus sentimientos son temibles, porque los sentimientos de toda una nación y a veces de muchas naciones, son heridos al mismo tiempo. Si se hace la menor variación en su situación, en las relaciones entre ellos; si alguien que era inferior llega a ser superior, a no ser que lo manden las leyes, y su política y necesidades evidentes pueden suprimir la desgracia, s6lo la guerra, el encarnizamiento y la venganza han sido siempre la consecuencia natural de ello..." [13]

si esto se debe a una verdadera diferencia histórica o sólo a la facilidad política y la comodidad de la visión hacia atrás.* En todo caso, es un hecho que en las asignaciones políticas de prestigio hay poco desacuerdo sobre las figuras de Washington, Jefferson y Lincoln, y en cambio hay poca unanimidad respecto a las figuras actuales. Parece más fácil reconocer a los hombres representativos después de su muerte; los líderes de la política contemporánea son sólo políticos; pueden ser grandes o pequeños, pero no son grandiosos, y cada día se les ve con más insistencia a la luz de la mayor inmoralidad.

Además la posición acompaña al poder, y los más viejos tipos de figuras ejemplares han sido sustituidos por la cofradía de los afortunados -los ejecutivos profesionales que se han convertido en minoría política, y que son ahora los hombres representativos *oficiales.* Queda por ver si serán representativos en las opiniones y aspiraciones del público de masas o si perdurarán algo más que los liberales desplazados del año 30. Sus imágenes son tema de controversia, profundamente relacionada con la inmoralidad de los actos y con la alta inmoralidad en general. Los norteamericanos cultos sienten cada vez más que dichas figuras tienen algo falso. Su estilo y las condiciones en las que se hacen "grandes" se prestaban demasiado a sospechar la sinceridad de la trama; las

* En cada etapa intelectual, una disciplina o escuela de pensamiento se convierte en una especie de denominador común. El denominador común del estado de ánimo conservador en los Estados Unidos de hoyes la historia norteamericana. Estamos en la época del historiador de Norteamérica. Toda celebración nacionalista tiende, desde luego, a plantearse en términos históricos, pero los celebrantes no pretenden sólo que se haga aplicación al conocimiento de la historia, como hecho pasado. Su propósito es la celebración del presente. 1. Una razón por la cual la ideología norteamericana está orientada en términos tan históricos es que, de toda la comunidad de estudiosos, son los historiadores los más aptos para crear semejantes opiniones públicas. Porque, de todos los escritores académicos, los historiadores han sido los poseedores de una tradición literaria. Otros estudiosos de las Ciencias Sociales es más posible que desconozcan el estilo y el lenguaje y, además no escriben sobre temas amplios de interés público. 2. Los "buenos" historiadores, al desempeñar el papel público de los mejores periodistas; los historiadores que acaparan la atención pública y las aclamaciones domingueras, son aquellos que reinterpretan más ágilmente el pasado norteamericano, en relación con el estado de ánimo actual y, a su vez, los más inteligentes para sacar del pasado, precisamente ahora, aquellos caracteres y acontecimientos que producen con más facilidad optimismo y entusiasmo lírico. 3. En verdad, y sin nostalgia, hay que admitir que el pasado norteamericano es una magnifica fuente de mitos sobre el presente. Ese pasado, en ocasiones, dio cuerpo realmente a un modo de vida' los Estados Unidos fueron muy afortunados en sus orígenes y primeros 'tiempos; el presente es comp'ejo y, en especial, para un historiador entrenado, muy desprovisto de documentos. La ideología general norteamericana, en consecuencia, tiende a fundarse en la historia y a ser expuesta por los historiadores.'

sombras del escritor fantasma y del "maquillista" se ven con exceso; la perfección de la mano de obra está muy a la vista.

Claro que deberíamos tener en cuenta que los hombres de los más altos círculos pueden intentar o no imponerse como representativos a la población subyacente, y que los sectores públicos interesados pueden o no aceptar sus imágenes. Una minoría puede tratar de imponer sus exigencias al público de masas, pero también es posible que dicho público no las acepte. Por el contrario, puede mostrarse indiferente e incluso denigrar sus valores, caricaturizar su imagen y reírse ante su pretensión de ser hombres representativos.

Al discutir los tipos del carácter nacional, Walter Bagohot no estudia estas posibilidades;[15] pero está claro que al tratar de nuestros contemporáneos debemos pensar en ellas, ya que esta reacción ha suscitado la costumbre, a veces excesiva y siempre costosa, de lo que se llama "relaciones públicas". Las personas de posición y poder salen ganando cuando no tienen que buscar la aprobación pública activamente. Las antiguas familias realmente orgullosas, no la buscan; las celebridades profesionales se especializan en buscarla. Y las *élites* política, económica, militar, compiten cada vez más -como ya hemos visto-- con las celebridades y quieren apoderarse de su situación. Claro que los que poseen un poder sin precedentes, pero sin la aureola de la posición, irán siempre tras ella, aunque con inquietud -entre aquellos que tienen publicidad sin poder.

El público de masas tiene la distracción de la celebridad, y la distracción económica de la prosperidad lograda en la guerra; para el intelectual liberal, que busca la arena política, está la distracción de las localidades soberanas y de los niveles medios del poder que mantienen la ilusión de que los Estados Unidos son aún una sociedad auto-equilibrada. Si los medios para la comunicación de masas enfocan a las celebridades profesionales, los intelectuales liberales, especialmente los psicólogos académicos entre ellos, enfocan a los ruidosos niveles medios. Las celebridades profesionales y los políticos de los niveles medios son las figuras más visibles del sistema; en realidad, tienden a monopolizar juntos la escena pública o de las comunicaciones visibles a los miembros de la sociedad de masa, oscureciendo así a la *élite* del poder y desviando la atención de ella.

Los altos círculos de los Estados Unidos contienen hoy, por una parte, el resplandor risueño, erótico y deslumbrante de las celebridades profesionales y, por otra, la aureola prestigiosa del poder, la autoridad, la fuerza y la riqueza. Estas dos cimas no están aisladas. La *élite* poderosa no es tan visible como la de las celebridades, y con frecuencia no quiere serlo; el "poder de la celebridad profesional es un poder de distracción, los Estados Unidos, como público nacional, están poseídos por una extraña serie de ídolos. Los profesionales son, en su mayoría, animalillos

relucientes o frívolos payasos; los hombres del poder parecen rara vez modelos de hombres representativos.

La inquietud moral que prevalece en la *élite* norteamericana es, por lo tanto, muy explicable. Su existencia queda ampliamente confirmada por los más serios entre los que sienten que representan a los Estados Unidos en el extranjero. Allí, el doble carácter de la celebridad norteamericana se refleja en los tipos de norteamericanos que viajan para divertirse o para trabajar, y en las imágenes que se forjan de los "norteamericanos" muchos europeos cultos. El honor público en los Estados Unidos tiende ahora a ser frívolo o adusto; o totalmente trivial o bien expresivo de un sistema de prestigio herméticamente cerrado.

La *élite* norteamericana no se compone de hombres representativos, cuya conducta y cuyo carácter constituyan modelos que los norteamericanos deban imitar. No existe una serie de hombres con los que pueda leal y alegremente identificarse el público de masas. En este sentido fundamental, los Estados Unidos no tienen líderes. Sin embargo, la desconfianza moralmente cínica y políticamente indefinida del público de masas es tal que se anula fácilmente sin consecuencias políticas. El que esto ocurra después de los sucesos de los últimos treinta años y de la clase de hombres que intervinieron en ellos, es una prueba más de lo difícil que resulta encontrar y aplicar en los Estados Unidos hoy instrumentos políticos sanos para lograr objetivos moralmente sanos.

Los Estados Unidos -país conservador, sin ideología conservadora- aparece ahora ante el mundo como una potencia desnuda y arbitraria, ya que en nombre del realismo, sus hombres decisivos ponen en vigor sus definiciones, con frecuencia banales, acerca de la realidad mundial. Las mentalidades de segunda categoría dominan esa enorme necedad, pomposamente expresada. En la retórica liberal, la vaguedad y el irracionalismo en la actitud conservadora se ven ascendidos al rango de principios. Las relaciones públicas y el secreto oficial, la campaña banalizadora y el hecho terrible torpemente realizado, están sustituyendo el debate razonado de las ideas políticas en la economía de las empresas privadas; en la influencia militar y el vacío político de los Estados Unidos de hoy.

Los hombres de los más altos círculos no son hombres representativos; su elevada posición no es fruto. de su virtud moral; su éxito fabuloso no está sólidamente relacionado con sus capacidades. Los que ocupan los sitiales de los altos y poderosos han SIdo elegidos y formados por medio del poder, las fuentes de rrqueza, el mecanismo de la celebridad, que prevalecen en su.sociedad. No son hombres seleccionados y formados por un servicio civil unido al mundo del saber y de la sensibilidad. No son hombres modelados por partidos nacionalmente responsables que discuten de modo abierto y claro los problemas que esta nación afronta ahora con tan poca inteligencia. No son hombres frenados por

una pluralidad de asociaciones voluntarias que relacionan a los públicos polémicos con las cimas donde se toman las decisiones. Dueños de un poder sin igual en la historia humana, han triunfado dentro del sistema norteamericano de irresponsabilidad organizada.

Notas

CAPITULO 1

1. Jacob Burckhardt, *Force and Freedom* (Pantheon Books, Nueva York, 1943), pp. 303 ss,

2. Cf. Hans Gerth y C. Wright MilIs, *Character and Social Structure* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1953), pp. 457 ss,

3. La idea estadística de elegir cierto valor y llamar *élite* a aquellos que 10 poseen en mayor grado, procede, en estos tiempos, del economista italiano Pareto, que lo explica de este modo: "Supongamos que en cada sector de la actividad humana, cada individuo recibe un número COmo signo de su capacidad, de modo muy semejante a las notas que se dan en la escuela para las diversas asignaturas. Por ejemplo, al tipo más notable de abogado se le dará ellO. El hombre que no consigue un cliente tendrá el 1 -reservando el O para el completo idiota. Al hombre que ha hecho millones -honradamente o no – le daremos 10. Al que tiene miles le concederemos 6; a los que sólo consiguen no ir al asilo, 1, reservando el cero para los que entran en él... Hagamos, pues, una clase con los que tienen el número más alto en su actividad, y demos a dicha clase el nombre de *llite",* Vilfredo Pareto, *The Mind and Society* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1935), par. 2027 y 2031. Los que siguen este método terminan, no con una *élite,* sino con tantas como valores seleccionaron. Igual que otros muchos modos abstractos de razonar éste es útil porque nos obliga a pensar de un modo claro. Para una aplicación hábil de este método, véase la obra de Harold D. Lasswell, especialmente, *Politics: Who Gets What, When, How* (McGraw-Hill, Nueva York, 1936); y para una aplicación más sistemática, H. D. Lasswell y Abraham Kaplan, *Power and Society* (Yale University Press, New Haven, 1950).

4. El concepto de la *llite* como miembros de una capa social elevada, corresponde, naturalmente, con la noción común y predominara¿ de las estratificaciones. Técnicamente, está más cerca de "grupo de sItuaciones" qUe de "clase", y ha sido muy bien expuesta por Joseph A. Schumpeter, "Social Classes in an Ethically Homogeneous Environment", *Imperialism and Social Classes* (Augustus M. Kelly, Inc., Nueva York, 1951), pp, 133 ss., en especial pp. 137-47. Cf. también su *Capitalism, Socialism and Democracy,* 3ª ed. (Harper, Nueva York, 1950), 2ª parte. Respecto a la distinción entre clases y grupos de situación, véase *From Max Weber: Essays in Sociology* (Trans. and ed. by Gerth and MilIs; Oxford University Press, Nueva York, 1946). Para un análisis de la concepción de *élite* de Pareto, comparada con el concepto de clases de Marx, así como datos sobre Francia, véase Rayrnond Aran, "Social Structure and Ruling Class", *British Journal 01 Sociology,* vol. 1, nos. 1 y 2 (1950).

5. El ensayo más popular escrito últimamente y que define a la *élite* en términos de carácter-tipo moralmente valorizado, es tal vez *The Reuolt 01 the Masses (La Rebelión de las Masas)* de José Ortega y Gasset, 1932 (Nueva York; New American Library, Mentor Edition, 1950) esp. pp. 91 ss.

6. "La *élite* norteamericana" es una serie de imágenes confusas y que confunden y, sin embargo, cuando oímos o usamos expresiones como Clase Alta, *Big Shot* (Gran personaje), militares encumbrados, *Top Brass*, Club de los Millonarios, Los Altos y Poderosos, sentimos vagamente que al menos sabemos lo que quieren decir, y así es con frecuencia. Lo que no hacernos a menudo es relacionar cada una de dichas imágenes con las otras; hacemos pocos esfuerzos para formar en nuestras mentes una imagen coherente de la *élite* en conjunto. Incluso cuando muy pocas veces intentamos hacerlo, llegamos a creer que no se trata en realidad de un "conjunto", que, como en nuestras imágenes de ella, no hay una *élite*, sino muchas, y que no están relacionadas entre sí. Lo que debemos comprender es que hasta que tratemos de verla en conjunto, nuestra impresión es sólo fruto de una falta de rigor analítico y de imaginación sociológica.

El primer concepto define a la *élite* en términos de la sociología de la posición institucional y de la estructura social que dichas instituciones forman; el segundo, en términos de estadísticas de valores seleccionados; el tercero, en términos de miembros de una serie de personas que constituyen una especie de camarilla; y el cuarto, en términos de la moralidad de ciertos tipos de personalidad. O bien, abreviando sin elegancia ¿a dónde van, qué tienen, a qué pertenecen, quiénes son en realidad?

En este capítulo, como en el conjunto de este libro, he tomado como genérico el primer punto de vista -el de la *élite* definida en términos de posición institucional- y he localizado los otros puntos de vista dentro de éste. Esta concepción íntegra de la *élite* tiene una ventaja práctica y dos ventajas teóricas. La primera consiste en que parece el modo más fácil y más concreto de "adentrarse" en todo el problema -aunque sólo fuera porque se dispone de bastante información para la reflexión sociológica acerca de esos círculos e instituciones.

Pero las ventajas teóricas son mucho más importantes. La definición institucional o estructural empieza por no obligarnos a prejuzgar por definición lo que deberíamos dejar abierto a la investigación. La *élite* concebida moralmente, por ejemplo, como conjunto de personas que tienen cierta clase de carácter no es una definición definitiva, pues además de ser moralmente arbitraria, nos lleva en seguida a preguntar *por qué* esas personas tienen este o el otro carácter. En consecuencia, debemos dejar al margen el tipo de caracteres que los miembros de la *élite* tienen, mejor que seleccionarlos por definición de acuerdo con un tipo u otro. De la misma manera, no queremos prejuzgar, por mera definición, si los miembros de la *élite* son o no miembros conscientes de determinada clase social. La segunda ventaja teórica de definir la *élite* en términos de las principales instituciones, cosa que creo que aclara este libro, reside en que nos permite poner en su lugar los otros tres conceptos, de un modo sistemático: 1) las posiciones institucionales que los hombres ocupan durante toda su vida determinan sus oportunidades para obtener y conservar valores seleccionados; 2) la clase de tipos psicológicos que son, está en gran parte determinada por los valores que experimentan y los papeles institucionales que desempeñan; 3) por fin, sientan o no que pertenecen a una clase social selecta, y actúen o no de acuerdo con 10 que estiman sus intereses — hay cosas determinadas asimismo en gran parte por su posición institucional,

y a su vez, por los valores selectos que poseen y los caracteres que adquieren.

7. Como en el caso, tan notable, de Gaetano Mosca, *The Ruling Class* (McGraw-Híll, Nueva York, 1939). Para un agudo análisis de Mosca, véase Fritz Morstein Marx, "The Bureaucratic State", *Reoieui of Politics,* vol. 1, 1939, pp. 457, ss. Cf. también Milis, "On Intellectual Craftmanship", abril, 1952, mimeografiado, Columbia College, febrero, 1955.

8. Cf. Karl Lowíth, *Meaning in History* (University of Chícago Presa, Chicago, 1949), pp. 125 ss. para exposiciones concisas y penetrantes de diversas e importantes filosofías de la historia.

9. Algunos de estos puntos son de Gerth y Mills, *Characler and Social Structure,* pp. 405 ss. Sobre hombres de papel determinado o determinantes del papel, véase también la discusión de Sidney Hook, *The Hero in History* (John Day, Nueva York, 1943).

lO. He tomado la idea de la fórmula que sigue en Joseph Wood Krutch, cuando expone la moralidad de la selección. Véase *The Measur« of Man* (Bebbs-Merrill, Indianapolis, 1954) p. 52.

CAPITULO 2

1. Gran parte de este capítulo **se** funda en mis propias observaciones y en las entrevistas que llevé a cabo en una docena de ciudades de medianas dimensiones en el Noreste, el Centro-oeste y el Sur. Algunos resultados de esta labor se publicaron en "Small Business and Civic Welfare, Report of the Smaller War Planta Corporation to the Special Committee to Study Problems of American Small Business" (con Melville J. Ulmer), *Senate Document* No. 135, 79th Cong., 2nd Session, Washington, 1946; "The Middle Classes in Middle-sized Cities", *American Sociological Reuieui,* octubre, 1946; Y *White Collar: The American Middle Classes* (Oxford Uníversity Press, Nueva York, 1951). He utilizado también notas tomadas en el lugar, durante el estudio intensivo de una ciudad de 60,000 habitantes en I1linois en el curso del verano de 1945. Excepto en los casos en que se advierte, todas las citas de este capítulo proceden de mis propias investigaciones.

También he echado mano de un memorandum preparado para mí por Mr. J. W. Harless, y en el que se organizaron todos los datos acerca de las clases altas locales que aparecen en los siguientes ensayos: Robert S. Lynd y Helen M. Lynd, *Middletown* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1929) Y *Middletowll* in *Transitlon* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1937); Elin L. Anderson, *We Americans* (Harvard University Presa, Cambridge, Mass., 1938); Hortense Powdermaker, *After Freedom* (The Viking Press., Nueva York, 1939); John Dollard, *Coste and Class in a Southern Town,* 2nd. ed, (Harper, Nueva York, 1950); W. Lloyd Warner y Paul S. Lunt, *The Social Life o] a Modern Cornmunity* (Yale University Press., New Haven, 1941), vol. 1 de la *Yankee City Series;* AlIison Davis y Burleigh B. Gardner y Mary R. Gardner, *Deep Soutli* (Fniversity of Chicago Press, Chicago, 1941); Liston Pope, *Millhands and Preachers* (Yale University Press, New Haven, 1942); John Useem, Pierre Tangent y Ruth Useern, "Stratifieation in a Prairie Town", *American Sociological Review,* julio, 1942; James West, *Plainoille, U.S.A.,* (Columbia University Press, Nueva York, 1950); Harold F. Kaufman, *Defining Prestige in a Rural Community* (Beacon House, Nueva York, 194·6); Evon Z. Vogt, Jr., "Social Stratifi-

cation in the Rural Midwest: A Structural Analysis", *Rural Sociology*, diciembre, 1947; August B. Hollingshead, *Elmtown's Youth* (John Wiley, Nueva York, 1949); W. Lloyd Warncr, *et. al., Democracy in [onesinlle* (Harper, Nueva York, 1949); M. C. HiII y Bevode C. McCall, "Social Stratification in 'Georgia-town' ", *American Sociological Reuieui*, diciembre, 1950; y Alfred Winslow Jones, *Lile, Liberty and Property* (J. B. Lippincott, Philadelphia, 1941).

La mayor parte de los estudios del prestigio en las comunidades locales, que constituyen con tanta frecuencia la unidad del estudio sociológico, tienen un interés meramente local. Ni siquiera podemos afirmar que tengan mayor interés a causa de las innovaciones metodológicas que ofrecen, pues 10 cierto es que dichos adelantos sólo son aplicables a aquello para lo cual se elaboraron: estudios de comunidades locales.

Sin embargo, importa señalar que en el examen de la pequeña ciudad norteamericana, novelistas y sociólogos se han interesado, cada uno a su manera, por detalles similares y han llegado casi a idénticas conclusiones. Por lo general, se han interesado más en la posición que en el poder. El novelista se ha ocupado con preferencia de las costumbres y de las frustracioncs producidas en las relaciones y la personalidad humana por la vida de provincia; el sociólogo no ha prestado gran atención a la pequeña ciudad como estructura de poder, y menos aún como unidad en un sistema de poder nacional. La semejanza de los efectos que describen se revela en el hecho de que, pese a las pruebas de cajón que contienen, los múltiples "estudios de comunidades" de los sociólogos parecen con frecuencia malas novelas y las novelas, estudios sociológicos mejor escritos que aquéllas.

2. Véase AlIison Davis, *et a., op. cit.*, p. 497.

3. Me he valido para esta sección de distintas partes del estudio de Floyd Hunter, *Community Power Structure* (Uuivcrsity of North Carolina Prcss, Chapel HilI, 1953).

4. CL *ibid.*, pp, 172-4.

5. Véase Richard Hofstadter, *The Age o] Rrjorm* (Knopf, Nueva York, 1955.\ pp. 46 ss.

6. Véase Hollingshead, *op. cit.*, p. 59. Respecto a la propiedad agrícola en un condado del sur, véase Allison Davis, *op. cit.*, p. 276.

7. Sobre la propiedad urbana de tierras rurales en un condado del Centro-oestr-, véasr- Evon Vozt, *op, cit.*

8. Compárese, acerca de la pequeña ciudad y la corporación na: .onal, con Mills y Ulmer, "Small Business and Civil' Welfare", *op, cit.*

9. Como ejemplo de la confusión de pequeña ciudad y nación hasta un grado caricaturesco, véase W. Lloyd Warner, *American LiJe: Dreom and Reality* (Ur.iversity of Chicago Press, Chicago, 1953)

CAP TULO 3

1. Cf Dixon \oVer·tr·l. *The Saga of American Society* (Scribner's, Nueva York. 1937 i. pp 199 ss.. que es la obra clásica sobre la historia de la "Soci.-d.«!" norteameric-ana, Los mejores estudios sobre las "Sociedades" de ciertas crandr-s riudndes son el de Cleveland Arnory, *The Proper Bostonians* (E. P. Dutton, Nueva York, 1947); Y el de Edward Digby Baltzcll Jr., *The Élite aut! the U'pper Class in Metropoiitan America: A Study of*

Stratijication in Philadelphia, (tesis de doctorado Columbia University, 1953) ambos utilizados por mí.

2. Mrs. John King Van Rensselaer, *The Social Ladder* (Henry lIoIt, Nueva York, 1924), pp. 30-32.

3. Dixon Wecter, *op. cit.,* pp. 294.5.

4. Cf. J. L. Ford, "New York of the Sevcnties", *Scribner's Magazine"* junio de 1923, p. 744.

5. Mrs, John King Van Rensselaer, *op. cit.,* pp. 53.4.

6. W. L. MilIs, "New York Society", *Delineator,* noviembre 1904. Cf. también Ralph Pulitzer, "New Society at Work" *Harper's 'Bazaar* diciembre, 1909.

7. Cf. Harvey O'Connor, *The Astors* (Knopf, Nueva York, 1941), p. 197.

8. Wecter, *op, cit.,* pp. 209-10.

9. *ISU.,* pp. 212, 214.

10. Citado en *ibid.,* p. 215.

11. Véase cap. 5: Los muy ricos, y las notas a ese capítulo.

12. Wecter, *op, cit.,* pp. 232-3.

13. Véase Mona Gardner, "Social Register Blues", *Collier's,* 14 de diciembre, 1946 y G. Helland, "Social Register", *American Mercury,* junio, 1932. Acerca de los volúmenes de *The Social Register* publicados hasta 1925, véase Wecter, *op. cit.,* p. 233.

14. Wecter, *op, cit.,* p. 234.

15. De 1940. Cf. Baltzell j-, *op: cit.,* Cuadro 2.

16. Véase *ibid,* Cuadro 14, pp. 89 ss,

17. Wecter, *op, cit.,* pp. 234, 235.

18. Thorstein Veblen, *The Theory 01 the Leisure Class,* 1899 (New American Library, Nueva York, Mentor Edition, 1953), p. 162. Cf. también mi Introducción a esa edición, para una crítica más completa de la teoría de Veblen. [Hay trad. al esp.: *Teoría de la clase ociosa,* F.C.E., México, 1944.]

19. *Time,* 26 de octubre de 1953.

20. Véase "Bastan", *Fortune,* febrero, 1933, p. 27.

21. *Business Week,* 5 de junio de 1954, pp. 92-3.

22. De cálculos privados. Cf. BaltzeIl Jr., *op. cit.,* p. 178.

23. Cf. *ibid.,* nota 5, p. 172.

24. "Miss Chapin's, Miss Walker's, Foxcroft, Farmington", *Fortune,* agosto, 1931, p. 38.

25. Véase Porter Sargent, *A Handbook 01 Private Sehools,* 25th ed. (Porter Sargent, Boston, 1941); "Schools for Boys", *Fortune,* mayo, 1944, pp. 165 ss.; "St, Paul's, Sto Mark's, Groton, Andover *et al.",* *Fortune,* septiembre, 1931, pp. 76 ss. Cf. también George S. Counts, "Gir!'s Schools", *Fortune,* agosto, 1931, y "Twelve of the Best American Schools", *Fortune,* enero, 1936, pp. 48 ss.

26. "Schools for Boys" *op. cit.,* p. 165. Cf. también "Boys' Prep School", *Lile,* 1º de marzo, 1954, que trata de Hotchkiss", Compárese con lo que pensaba Eleanor Roosevelt respecto a enviar a su hijo menor, John, a Groton, tal como ella lo cuenta en *This 1 Remember* (Harper, Nueva York, 1949), p. 43.

27. Cf. Frank D. Ashburn, *Peabody of Groton* (Coward McCann, Nueva York, 1944), pp. 30,67-8.

28. "St, Paul's, Sto Mark's, Groton, Andover, *et: al.",* op. cit., p. 76.

29. Cf. Allan Heely, *Why the Private School?* (Harper, N. Y., 1951).

30. Cf. John P. Marquand, *H. M. Pulham Esquir«* (Bantam Edition, Nueva York, 1950), pp, 76, 60j Y W. M. Spackman, *Heyday* (Ballantine Edition, Nueva York, 1953), p. 12.

31. Cf. Baltzell Jr., *op. cit.,* pp. 218-20.

CAPITULO 4

1. Véase "The Yankce Doodle Salon", *Fortune,* diciembre, 1937; y, para un relato reciente, George Frazier, "Cafe Society: Wild, Wicked and Worthless", *Coronet,* agosto, 1954. *CE.* también EIsa Maxwell, *R.* S. *V. P., Elsa Maxuiell's Own Story* (Little, Brown, Boston, 1954).

2. CL *Business Week,* 12 de enero, 1953, pp, 58, 64.

3. "The U. S. Debutante", *Fortune,* diciembre, 1938, pp. 48 ss.: y "The Yankee Doodle Salon", *op. cit.,* pp. 128-9.

4. Cf. *ibid.,* p. 127; Y Mrs. John King Van Rennselaer, "Entertaining Royalty", *Ladie's Home [ournal,* mayo, 1925, p. 72.

5. "The Yankee Doodle Salon", *op, cit.,* pp. 124-5.

6. Jack Gould, "Televisión in Review", *The New York Times,* 6 de abril, 1954. Cf. también Jack Gould, "TV Technique on the Political Stage", *The New York Times Magazine,* 25 de abril, 1954, pp. 12 ss.

7. Cf. Igor Cassini, "The New 400", *Esquire,* junio, 1953. Acerca de Cassini, véase *Who's Who in America,* vol. 27; *Time,* 5 de noviembre, 1945; pp. 69-70; Y *Neuistoeek,* 3 de septiembre, 1945, p. 68.

8. No creo que la lista de Cassini justificara un análisis a fondo; de un modo superficial sólo pude clasificar 342 de los 399 nombres que cita: 102 celebridades profesionales; 41 de los 400 metropolitanos; y 199 lideres de instituciones (93 del gobierno y 79 del mundo de los negocios).

9. "Poco a poco, sector por sector, familia por familia, el bostoniano de hoy se ha retirado de las empresas productivas. Ha perdido la dirección activa de sus industrias. Ha perdido el dominio político de su ciudad. Ya no es una figura dominante, como hace cien años, en el gobierno de la nación. Ya no encabeza la opinión pública ni el pensamiento privado. Y ha perdido su influjo en las artes de un modo tan completo que su ascendiente anterior en este terreno es motivo de sátiras." Pero ninguna gran familia de Boston de las de primera fila ha perdido su posición o sus medios. No ha habido una verdadera ruptura en la clase dirigente de la ciudad. Y parece que todas las leyes del determinismo económico han sido violadas con este hecho. .. Hoy, gracias al truco suplementario de confiar a los fideicomisarios la facultad de pagar o no el impuesto sobre la renta de acuerdo con su criterio, una propiedad de Massachusetts puede estar amarrada fuera del alcance de cualquier poder, exceptuando la Internacional Comunista. Pero hace tres generaciones que era ya posible mandar la propia fortuna a salvo a la eternidad -o por lo menos a esa porción de eternidad consentida por la Ley contra Perpetuidades. Y las familias de Boston contrajeron pronto esa costumbre -costumbre que fue confirmada por la Barra del condado de Suffolk, justamente célebre y las benéficas cláusulas de las leyes de Massachusetts sobre las inversiones en fideicomiso. por suerte -o por desgracia- para Boston, tomaron dicho hábito en sus días de opulencia... El tiempo no puede marchitar ni la costumbre enranciar su múltiple variedad de buenas inversiones. El poder social les pertenece, la civilización también. Pero si tratasen de regresar al mundo del poder real,

sangrarían hasta morir. Más adelante y en el foco de la autoridad viviente está la gran unidad bancaria, la *First National.* Más abajo y en distintos grados de dependencia financiera se encuentran las industrias de Boston. Por encima, en una perspectiva algo nebulosa, los individuos que las dominan. •. A un lado, y sin relación aparente con la telaraña financiera o social, se yergue la jerarquía política••• y encima de la jerarquía política, pero sin más relación visible que la que establecen la sangre y la religión comunes, tenemos a la jerarquía cat6lica irlandesa de la ciudad... Es indudable que existen hebras y cauces misteriosos que conducen de un centro de poder a otro. .. Se murmura bastante acerca de estas relaciones ... No existe un acuerdo. O si lo hay es sobre el único punto de que no hay sendas del poder, salvo las que unen Harvard Col1ege con las proas de las naves aéreas, que conduzcan hasta los bostonianos. "Bastan", *Fortune,* febrero, 1933, pp. 27 ss.

10. Por ejemplo, Mrs. J. Borden Harriman escribi6 que "Los Cuatrocientos" han crecido a cuatro mil. Tal vez exagere, pero es indudable que hay una docena de grupOs, cada uno suficiente en sí mismo, y que sin embargo se entretejen como los directorios o imponen las modas en el Nueva York do hoy••• "Hither and Yon", *Th« Century Magazine,* septiembre, 1923, p. 861. Y Alice Leene Meats dijo claramente que no era bastante con tener "descaro", "Se necesita habilidad para hacerlo valer y para demostrar que esto da derecho a una posición eminente. Pero la persona que sabe entrar en un restaurante, ser reconocida inmediatamente y exigir la mejor mesa, tiene valor social. En resumen las figuras sociales más ilustres de ahora son todas coma Diamond Jim Brady." "Cafe value", *The Saturday Ev,nin,l Post,* 3 de agosto, 1935, p. 12.

11. Véase lIThe Yankee Doodle Salan", *op. cit.,* pp, 163, 166.

12. Tim" 31 de enero, 1955, p. 57.

13. Véase *Time* 16 de enero, 1954, p. 30.

14. Quizá lo revelen también dos historias que forman contraste, publicadas hace poco en Una revista nacional: 1) Al morir en 1953 una dama de sccíedad, nada menos que Mrs. Cornelius Vanderbilt, fue tratada como una antigualla curiosa (cf. *Time,* 19 de enero, 1953, p. 21). 2} Hacia la misma época leemos acerca del príncipe Mike Romanoff, que es con toda probabilidad Harry F. Gerguson de Brook1yn y se le trata con toda deferencia y cierta jovial admiración por ser un farsante de tanto éxito. Cf, *Time* 9 de junio, 1952, p. 41.

15. Dixon Wectcr, *The Saga of American Society* (Scribner's, Nueva York, 1937), pp. 226-8.

16. "The U. S. Debutante", *op. cit.,* pp. 48, 52. Cf. también Alida K. L. Milliken, "This Debutante Business", *North American Review,* febrero, 1930.

17. Elsa Maxwell, "Society —What's Left oí It". *Collier's* marzo, 1939, p. 101.

18. Of. por ejemplo, el anuncio de Wpodbury en el *Ladie's Ham« [ournal,* febrero, 1939, p. 45.

19. Cf. *Life* 25 de diciembre, 1950, p. 67.

20. "Yankee Doodle Salon", *op. cit.,* p. 126.

21. *Business Week,* 3 de octubre, 1953, p. 184. el, también an6nimo, "Piloting a Social Climber", *Ladie' Home Journal,* agosto, 1927.

22. Maude Parker, "The New Four Hundred of New York", *The Saturday Evening Post* 2 de abril, 1927, p. 214.

23. Mona Gardner "Social Register Blues", *Collier's,* 14 de diciembre,

1946, p. 97. Cf, también "Society", *Literary Digest,* 16 de enero, 1937, p. 22; y Bennet Schiff, "Inside Cafe Society: The Debutantes", *New York Post,* 20 de abril, 1955, pp. 4 ss.

24. Para diversas y recientes imágenes de la "Muchacha panestadounidense", véase Elizabeth Hardwick, "The American Woman as Snow-Queen", *Commentary,* diciembre, 1951, pp. 546 ss.; Parker Tyler, *The Hollywood Hallucination* (Creative Age Press, Nueva York, 1944); y Bennet Schiff, "Inside Cafe Society", *New York Post,* abril, 1955, pp. 4 ss.

25. Sobre la relación entre los centros nocturnos y los hombres de negocio en los gastos de representación, d. *Business Week,* 12 de enero, 1952, pp. 58 ss. Acerca de las "muchachas en los gastos de representación" véanse los informes de las audiencias en el proceso *Micky* Jelke, en especial *Lije,* 2 de marzo, 1953, pp. 29 ss, Sobre la moralidad de dicha sociedad en general véase MilIs, "Public Morality: Girls Using *Vice* to Help Careers", *New York [ournal-American,* 31 de agosto, 1952, p. 4-L.

26. En 1946, se dice que en una importante lista social de Washington, hubo 3,000 cambios en 5,000 nombres. Jane Eads, "Washington Playground", Collier's, 13 de abril, 1946, p. 52. Claro que en Washington hay los 400 metropolitanos conocidos por "los cavernícolas", familias cuyos miembros han residido allí hace por lo menos dos o tres generaciones y cuya vida se centra en su cuaderno de compromisos. Pero compiten con ellas las "grandes anfitrionas", no todas con antecedentes familiares, y cuya estrategia para ocupar posiciones es bastante profesional; y los residentes *ricos,* aunque temporales, que reciben con frecuencia y éxito social. Y, como en otras ciudades, hay también trepadores que poseen el dinero de las nuevas clases altas así como sus inclinaciones sociales, aunque les falte una situación sólida.

27. Cf. John K. Galbraith, *American Capitalism* (Houghton Mifflin, Boston, 1952).

28. Ida M. TarbeU, *Owen D. Young* (Macmillan, Nueva York, 1932), pp, 211.12.

29. Citado en *Fortune,* marzo, 1931, pp, 92, 94.

30. The Secret Diary 01 Harold L. Ickes, Vol. II: The Inside Struggle, 1936-1939 (Simon and Schuster, Nueva York, 1954), p. 644.

31. El año pasado (1954) el senador republicano por Wisconsin, Alexander Wiley, impresionó a las gentes de su patria chica retratándose con su mazo a punto de descender sobre la calva cúpula del senador de New Jersey H. Alexander Smith; y el representante democrático de este año por ese Estado, T. James Tumulty, que pesa 320 libras, tuvo un gran éxito retratándose en calzoncillos.

"Durante esta sesión, mientras el 84" Congreso ha estado deliberando sobre las condiciones de los Estados Unidos, la senadora republicana por Maine, Margaret Chase Smith fue vista en el programa de televisión de Edward R. Murrow, dándole la vuelta al globo terráqueo: Formosa, India, España. Un programa duende de TV, llamado "Fiesta de Fachas" ha presentado una galería de senadores payasos: el senador republicano por Indiana Homer Capehart apareció con una toga romana realzando su figura de regidor; el senador republicano por Dakota, Karl Mundt, y su mujer, se disfrazaron de *Wild Bill Hickok* y *Calamity fane;* el senador demócrata por Alabama, John Sparkman (Candidato de su partido para la Vicepresidencia en 1952), se vistió de bombero, *Time,* 4 de abril, 1955, p. 17. Véase también el excelente estudio "Every Congressman a Television Star", *The Reporter,* 16 de junio, 1955, pp. 26 ss,

Sobre la posición de los hombres de negocios, compárese la alocución

presidencial en 1907, de Jeremiah W. Jcnks, "The Modern Standard of Business Honor" dirigida a la Asociación Económica Norteamericana *(Third Senes,* vol. III), pp, 1-22, con los comentarios que se encuentran en Sigmund Diamond, *The reputatioti o] the American Businessmoii* (Harvard University Press, Cambridge, 1955). Véase también "Corporation Life Gets a Literature", *Business Week,* 5 de junio, 1954, p. 79.

32. Gustave Le Bon, *The Crowd,* 1896 (Ernest Benn, Londres, 1952), pp. 129, 130-131.

33. En esta sección he utilizado a Harold Nicholson *The Meauing o] Prestige* (England Cambridge University Press, Cambridge, 1937).

34. Gustave Le Bon, *op, cit.,* p. 140.

35. Cf. Thorstein Ve bien, *The Theory oi the Leisure Class,* 1899 (Ncw American Library, Mentor Edition, Nueva York, 1953).

36. CL John Adams, *Discourses on Davila* (Russell and Cutler, Boston, 1805), en especial pp. 26·7, 30-34, 48-9. Las citas posteriores son de pp. 40, 28-9 y 18.

37. Pero véase René Sedillot, "New Medals for Civilians, Too", *Th e New York Times Magazine,* 24 de abril, 1955, pp. 22 ss. acerca de los últimos intentos para dar una confirmación. más oficial al honor.

38. Winthrop Rockefeller. CL *The New York Times,* 27 de diciembre, 1953 y *The New York Post,* 16 de octubre, 1953.

39. Haroldson L. Hunt. Cf. *The Neto York Times Magazine,* 8 de marzo, 1953.

40. Barbara Sean Rockefeller. Véase *Time,* 23 de junio, 1954, y *The New York Times,* 4 de agosto, 1954.

41. Dorothy Taylor di Frasse, Cf. *The Neui York Herald Tribune,* 5 de enero, 1954, p. 9 Y *Time,* 18 de enero, 1954, p. 88.

CAPITULO 5

1. Cf. Joseph A. Schumpeter, *Capiialism, Socialism and Democracy;* 3ª ed. (Harper, Nueva York, 1950), pp. 81 ss.

2. Para un estudio meticuloso y revelador de las actitudes y relaciones de los Presidentes y de los comisionados que intervinieron en la campaña contra los *trusts* en el momento crítico de la Era Progresista, véase a Meyer H. Fishbein, *Bureau 01 Corporations: An Agency of the Progressiue Era* (tesis de maestría, American University, 1954), esp. pp. 19-29, 100-119.

3. Frederick Lewis Allen, *The Lords 01 Creation* (Harper, Nueva York, 1935), pp. 9-10.

4. *Ibid.,* p. 12.

5. Cf. *Time,* 10 de agosto, 1953, p. 82.

6. Informe de las Corporaciones menores de Plantas de Guerra al Comité Especial para el Estudio de los Problemas del Pequeño Negocio Norteamericano, Senado de los E. U. *Economic Concentration and World War II, 79th Congress, 2nd Session, Senate Committee Print No.* 6 (U. S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1946), pp. 37, 39, 40.

7. Sobre la riqueza en los Estados Unidos coloniales, véase Dixon Wecter, *The Saga 01 American Society* (Scribner's, Nueva York, 1937), cap. 2; y Gustavus Myers, *History 01 the Great American Fortunes,* 1907 (edición revisada de Modern Library, 1936), pp. 55-6, 59, 85. Acerca de las propiedades de George Washington véase *ibid.,* p. 49. Respecto a los multimillo-

narios hacia 1840, véase A. Forbes y J. W. Greene, *Th» Rich Men o/ Massachusetts* (Fetridge & Ca., Boston, 1851); Moses Yale Beach. *Wealth and Pedigree* o/ *th« Wllalthy Citizens* o/ *New York City,* (Compilado con gran esmero y publicado en el *Sun Office* Nueva York, 1842), 4' ed. y "Wealth and Biography 01 tlle Wea1thy Cltizens 01 Philadelphia" por un miembro de la Barra de abogados de Filadelfia, 1845. Sobre los multimillonarios de Nueva York a mediados de la década de 1850-60, véase Mases Vale Beach, "The Wealthy Oitizens of the City of New York", 12th ed. (publicado por el *Sun O/fice,* Nueva York, 1885). Sobre el origen de la palabra *millonaria,* véase Wecter, *op. cit.,* p. 113.

8. Véase la *New York Trlbune, Tribunll Monthly,* junio, 1892. Sidney Ratner ha publicado hace poco un libro, *New Light* on *the History 01 Great American Fortunes* (Augustus M. Kelley, Nueva York, 1953) que reimprime dos listas de millonarios norteamericanos -del *Tribun, Monthly,* junio, 1892 y del *World Almanac, 1902.* Estas listas no resultan muy útiles si le trata de enumerar a los muy ricos (véase nota 9) ya que se da rara vez un cálculo de la fortuna exactaI un examen de dicha lista muestra que cientos de personas "apenas millonarias", aparecen al lado de John D. Rockefeller y Andrew Carnegie.

9. En un país que, como dice Ferdinand Lundberg, "ostenta literalmente un caos de estadísticas en cuestiones de *poco* interés general". no existen cífras exactas respecto a las grandes fortunas. Para dar los nombres de las personas más ricas de tres generaciones, he tenido que entendérmelas lo mejor posible con las fuentes disponibles, que no son nada sistemáticas. Claro que eché mano de todas las historias de las grandes fortunas en los Estados Unidos, así comp de las biografías de sus dueños. En el siglo xx -1924 Y 1938— se ha publicado por dos veces una información bastante sistemática acerca de las grandes rentas o las grandes propiedades (véase más adelante); y hay un flujo intermitente de informaciones y mitos publicados en periódicos y revistas, datos de un testamento impugnado, el escándalo de una cuestión de impuestos, anécdotas acerca de la gente rica.

Empecé por una lista de todas las personas citadas en los libros que indico y nacidas después de 1799 y de las que se afirma que poseyeron 30 millones o más. En muchos casos, el nombre no iba acompañado por la cifra de la fortuna; pero tomando nota de todos los nombres posibles, investigamos todas las fuentes para hacer nuestros cálculos. El criterio general de 30 millones es sólo cuestión de canvenlencla, Picha criterio nos dio 371 nombres; como fue necesario reunir informes detallados acerca de la fortuna y la carrera de cada uno de estos individuos, nlJestros recursos no nos permítieron analizar una lista más larga. He aquí las fuentes utilizadas:

I) Gustavus Myers, *History of the Great American Fortunes, 1907* (Modern Library, ed. revis. 1936). II) Gustavus Myers, *Th» Ending 01 Hereditary Fortunes* (Julian Messner, Nueva York, 1939). III) Matthew Josephson, *The Robber Barons* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1934). IV) Frederick Lewis Allen, *The Lords* o/ *Creation* (Harper, Nueva york, 1935). VI Ferdinand Lundberg, *America's 60 Families,* 1937 (The Citadel Press, Nueva York, 1946) —la cautela con que utilizamos este libro so discute más adelante (apartado XI). VI) Dixon Wecter, *The Saga of American Society* (Scribner's, Nueva York, 1937). VII) "Richest U S. Women", *Fortune,* noviembre, 1936). VIII) Stewart H. Holdbrook, *The Ag of the Moguls* (Doubleday, Nueva York, 1953). Basado en bastantes detalles sobre la obra de Myer y la de otros historiadores, este trabajo III principalmente una divulgación de obras anteriores. IX) "Noted Americans of

the Past: American Industrial Leaders, Financiers and Merchants", *World Almanac,* 1952, p. 381 Y 1953, p. 783. No incluye cálculos sobre las fortunas. x) Cleveland Amory, *The Last Resorts* (Harper, Nueva York, 1952). Claro que en estas fu.entes hay muchos nombres duplicados; pero cada una de ellas contíene informes que no dieron las otras.

Hay otras tres fuentes que merecen un análisis más detallado:

XI) En 1924 y también en 1925 una ley temporal permitió que se publicaran informes acerca de la proporción de los impuestos sobre la renta pagados en 1923 y 1924. Se recibió a los periodistas en las diferentes oficinas de la Oficina de Ingresos Interiores (Bureau of Interna1 Revenue) y copiaron nombres con los impuestos pagados por cada uno. La publicación de dichos datos fue tan desordenada que un periódico publicó datos acero ca de un hombre que otro pasó por alto; hubo erratas y en algunos casos todos los periodistas olvidaron nombres de personas cuyo pago de elevados impuestos era notorio. (Claro que habla algunos ricos completamente libres de impuestos. Eligiendo para nuestro estudio la lista del Impuesto sobre la renta en 1924 tomamos todo el que habla pagado 200,000 o más de impuestos incluidos en el *New York Times* o *The New York Herald Tribun»* del 2 al 15 de septiembre de 1925 o en ambos.)

El impuesto medio en esa época y en esos niveles arrojaba un pago del 40% de la renta: asl que una suma de 200,000 revela una renta anual de unos $500,000 en 1924. Como casi todas esas elevadas rentas proceden de inversiones, la cifra total de un interés del 5% sobre la Inversión, significa que para obtener de las inversiones medio millón de dólares, el capital debla ser de unos 10 millones. Se ha supuesto que en aquel perlado s610 una tercera parte de las fortunas totales estaba sujeta a impuesto; por lo tanto, la fortuna completa seria tres veces mayor que la que figuraba en el cuadro de impuestos. (Estos son los cálculos hechos por Ferdinand Lundberg respecto a los intereses de 1925, en el libro titado. Comenta que "en casos aislados, la multiplicación por tres de la foro tuna neta, sobre cuya renta se pagó impuesto, puede producir cierta deformaci6n, pero parece que éste es el único modo de conseguir una aproximación general; Y. como el método suele dar generalmente resultados exactos, el cuadro, en total, no es excesivo. Es más bien muy moderado" [p. 25]. Y creo que asl cs.) Entonces, de acuerdo con estos cálculos un impuesto de 200,000 dólares indica una renta de 500,000, una fortuna sujeta a impuesto de 10 millones Y una fortuna total de 30 millones.

La mayoría de la evidencia procedente de los patrimonios estudiados poco después de 1924 demuestra que estos cálculos son de una exactitud razonable. Por ejemplo, y según dichos cálculos, los 434,000 dólares de impuesto pagados por Richard Teller Crane, Jr., indican una Iortuna total de 64.8 millones de dólares; murió en 1931 dejando un patrimonio de 50 millones. Los 372,000 pagados por Ogden MiIls indicaban en 1924 una fortuna de 55.5 millones: muri6 *en* 1929 dejando 41 millones. Claro que existen casos en que las fortunas eran mucho menores, pero en general se sabia que sus dueños habían *perdido* su dinero (como el especulador en granos Arthur W. Cutten que se arruinó en la quiebra de 1929) o que lo hablan distribuido antes de morir. Inclul a todas estas personaa siempre que poseyeran, en algún periodo, los 30 millones.

No conoz:o a nadie que haya utilizado en forma sistemática estos mismos nombres. En 1931, Ferdinand Lundberg completó una lista de

"60 familias", que en realidad no son todas familias y que en calidad de tales no son 60 sino 74. Pero no las analiza sistemáticamente. Por "sistemático" entiendo que se busca la misma información para cada componente de la lista y de allí se deducen las generalizaciones.

Lo que hace Lundberg es: 1) generalizar las relaciones sanguíneas -aun tratándose sólo de primos- en camarillas de poder o económicas. Nosotros no queremos confundir ambos elementos. Además 2) no podemos seguir la lista que ha extraído del *New York Times,* que no se compone uniformemente de familias o individuos o compañías, sino que es mixta.

De las 60 llamadas familias, hay 37 representadas por los pagos de impuestos de más de un miembro. Hay ocho hombres incluidos entre los Morgan sin tener relación con ellos; y hay otro grupo de siete familias que forman la familia 38 (se trata del "Standard Oi1 Group"). La lista se completa con 22 individuos que pagaron en 1924 impuestos que oscilan desde 188,608 dólares a 791,851. Y si "familia" significa lazos de sangre, hay en su lista muchas más de 60; pero la lista no es ni siquiera una descripción completa de dichas familias, ya que sólo se incluye a los que pagaron impuesto con su *apellido.* Por otra parte, hay muchas personas (ej.: J. H. Brewer, L. L. Cooke) que pagaron en 1924 impuestos mucho más altos que varias de las personas nombradas por Lundberg y que no están incluidas entre sus "60 familias". Algunas de éstas no se hallan en el *New York Times,* pero sí en el *New York Heraid Tribune,* que el señor Lundberg parece haber pasado por alto.

Tiene mayor importancia para el propósito de conseguir una lista de las *personas* más ricas el hecho de que algunas de las familias, entre las 60 de Lundberg, ni siquiera figuran entre los muy ricos cuando se indican personas. Por ejemplo, los Deering: Lundberg nombra a tres Deerings: el impuesto de los tres suma 315,701 dólares. Nosotros no los incluimos en nuestra lista de los *muy ricos,* ya que James Deering pagó sólo 179,896; Charles 139,341; el tercer Deering unos 7,000. El mismo procedimiento vale para los Taft, Lehmans y De Forests. Son todos, sin duda, gente rica, pero no en el mismo grado que las personas que nos interesan.

XII) Una fuente de información moderna más sistemática respecto a la magnitud de las fortunas privadas es la Monografía No. 29 del *Temporary National Economic Committee:* (Comité provisional económico nacional): "The Distribution of Ownership in the 200 Largest Non-Financial Corporations" (D. S. Government Printing Office, Washington, 1940). Esta monografía nombra a los 20 mayores accionistas de cada una de las 200 corporaciones no-financieras más grandes, junto con las acciones de los directores y funcionarios de dichas corporaciones en 1937 o 1938. Aunque contiene la mayoría de las fortunas conocidas y basadas en la propiedad industrial, la lista no es completa; no abarca el dinero en bonos locales o del gobierno, los bienes raíces y las casas financieras. Por otra parte, en cierto número de casos la propiedad, incluso de corporaciones industriales se disimula con la costumbre de inscribir la propiedad de un bloque de acciones en diversos centros de inversión que no divulgan el nombre de los verdaderos propietarios. Sin embargo, esta lista del TNEC es 10 mejor que hemos encontrado respecto a este último período. En comparación con los casos dispersos del siglo XIX, los ricos que presenta constituyen un grupo bastante estable.

He tomado en esta fuente a cada una de las personas respecto a las

cuales el valor total de todas las acciones que poseían en todas las compañías enumeradas, era igual a 10 millones de dólares o más en 1937 o 1938. Multiplicando esta cifra por tres, o suponiendo de nuevo que la riqueza sujeta a impuestos representa sólo la tercera parte de la fortuna total, tenemos a todas las personas que poseían 30 millones de dólares o más al finalizar el período de los 30.

XIII) Ninguna de las fuentes arriba citadas suministra una información verdaderamente al día acerca de los muy ricos. Muchas de las personas nombradas en los distintos libros y en las listas de 1924 y 1938 viven aún; y hemos encontrado herederos de muchas otras; y valiéndonos de las noticias necrológicas hemos tratado de investigar las fortunas de todos los nombres escogidos, incluyendo en la lista a todos los herederos de 30 millones o más.

XIV) A fin de obtener informes respecto a las personas que aún viven, nos pusimos en contacto con las agencias y oficinas gubernamentales siguientes, cuyos funcionarios nos dieron todos los datos posibles, ninguno de ellos con carácter "oficial" y ninguno demasiado útil para nuestro objeto: *Federal Reserve Board 01 New York* (Consejo de la Reserva Federal de Nueva York); *Securities Exchange Commission* (Comisión de Cambios de Valores Mobiliarios); *U. S. Department 01 Cornmerce* (Departamento de Comercio de los E. U.); *Bureau 01 Domestic Commerce* (Oficina de Comercio Nacional) y *The Bureau 01 Internal Reuenue's Statistical División and Lniormation Division* (Oficina de Estadística del Ingreso Nacional y Oficina de Información). También nos pusimos en contacto con miembros de las siguientes organizaciones privadas: *Dun & Bradsireet; T'he Natíonal Industrial Conjerence Board's Dívísíon 01 Business Economics* (Oficina del Consejo de Economía de los .Negocios de la Conferencia Industrial Nacional); *The Wall Street [ournal; Barron's; Fortune; The Russell Sage Foundatíon; U. S. Netos and World Report; Brookings Institutíon; Bureau 01 National Affairs, Federal Saoings and Lean* (Oficina de Asuntos Nacionales, Préstamos y Ahorros Federales); y dos financieras privadas. La gente de dichas organizaciones sólo pudo indicarnos fuentes que ya conocíamos. Unos no habían pensado nunca mucho en el problema, a otros los "escandalizó" un poco la idea de "investigar" acerca de los más ricos, y a otros, en fin, les encantó la idea pero no pudieron orientarnos. Doy las gracias al profesor Fred Blum por habernos facilitado todos estos contactos y por sus eficaces comentarios sobre todo el problema.

xv) En los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, busqué en todos los diarios y revistas periódicas cualquier mención de otros multimillonarios. En revistas como *Business Week, Look* y *Lile, Time* y *The New York Times* encontré algunos otros nombres, procedentes en su mayoría de la nueva hornada de Texas. Me ayudaron en esta investigación unas dos docenas de amigos y estudiantes interesados en el asunto.

Debido al carácter necesariamente misceláneo de esta colección de nombres no podemos tener la seguridad, y no la reclamo, de que la lista incluya a toda la gente más rica de los Estados Unidos en el último siglo; ni de que todas las personas incluidas hayan poseído en un período o en otro 30 millones de dólares.

Sin embargo, podemos afirmar dos cosas con suficiente garantía: Primero, que hay pruebas bastante seguras en favor de la exactitud de la cifra de 30 millones. En caso de personas difuntas he comprobado las testamentarías, descubriendo que esas cantidades son bastante exactas. Se-

gundo, aunque no pueda demostrarse que la lista incluye a *todos* los más ricos -contando con todas las personas que han poseído la citada cantidad de dinero-e- es indudable que esas personas se encuentran entre los más ricos de los Estados Unidos de acuerdo con una definición sensata. Es indudable que hemos olvidado a algunos y que hemos incluido a otros que no deberían estar ahí. Pero, en cambio, hemos nombrado a todas las personas acerca de las cuales dispusimos de información impresa, y creemos que los errores inevitables no modifican a fondo el cuadro. En rcsumenr no nos parece posible elaborar una lista exacta y apoyada en pruebas; la nuestra se nos antoja una aproximación muy razonable a la lista de las personas más ricas de los Estados Unidos en los últimos cien años.

El esquema que antecede, junto con la lista preliminar de los nombres seleccionados y una segunda lista de personas menos ricas, fue enviado, solicitando críticas y sugerencias, a las siguientes personan Dr. John M. Blair del *Bureau o/ Industrial Economics, Federal Trade Commission* (Oficina de Economía Industrial, Comisión de Oomercio Federal); profesor Thomas Cochran de la Universidad de Pennsylvania; profesor Shepard Clough de la Universidad de Columbia; profesores Arthur Cale, Leland H. Jenks y Sigmund O. Diamond del *Research Center O/ Entre. preneuria/ History* (Centro de investigación de Historia de las Empresas), de la Universidad de Harvard; profesores Joseph Dortman y Robert S, Lynd de la Universidad de Columbia; profesor Frank Freidel de la Universidad de Stanford; Frank Fogarty de *Business Week;* Ernest Dale de la *Sohool o/ Business,* (Escuela de Comercio), Universidad de Columbia; y Max Lerner del *Net» York Post* y de la Universidad de Brandeis. Quiero agradecer a estas personas el tiempo, la consideración y ayuda que me han prestado Para el estudio de este problema, aunque no SOn de ningún modo responsables por los posibles errores de datos o juiciol.

Entre los 371 nombres, no pude encontrar ni en las fuentes biográfi-Cal, ni en los libros mencionados ni en los archivos de prensa, informaci6n acerca de 69. Más de la mitad de estos nombres proceden de las listas de impuestos de 1924 que daban sólo el apellido y las primeras iniciales. La Indole especulativa de muchas rentas elevadaa durante el periodo de los 20, me indujo a creer que era muy probable quo dichas rentas no representaran graneles fortunas duraderas; y como lo que nos interesa son los ricos "muy notables" de los Estados Unidos, podemos omitir a esas 69 personas en la lista de los Muy Ricos. Al menos, fue necesario hacerlo.

A fin de dejar cierto margen a las variaciones en el valor del dólar en los períodos que nos interesan, clasifiqué a los miembros de cada una de nuestras tres generaciones ele acuerdo con la magnitud de sus fortunas respectivas. Los historiadores de la economía a quienes consulté me indicaron que no "conocen ningún método satisfactorio para reducir una determinada suma de dinero al equivalente de su poder adquisitivo durante un largo período" (Carta al autor de Sigmund O, Diamond y Leland H, Jenks, SO de marzo, 1954). Claro que cuando penetra uno en la categoría de los multimillonarios, el costo de la vida —que constituye generalmente la base para determinar el poder adquisitivo relatívo-« no tiene importancia,

Elegí en cada generación, a las 90 personas *más* ricas. Así que estamos considerando a las 90 personas *más* eminentes y *más* ricas en cada una de las tres épocas históricas. Esto nos da un total de 275 casos para um estudio concentrado, o sea el 74 POF ciento de los 371 casos mencionados por todas las fuentes conocidas.

En los 90 casos seleccionados para el Grupo I, la fecha de nacimiento

tomada como promedio es 1841; la de la muerte, determinada de igual manera, 1912. Por lo tanto, en 1901 dichas personas suelen cumplir los 60; así que en adelante este Grupo I se llama generación de 1900.

En *los* 95 casos seleccionados en el Grupo 11, la fecha de nacimiento tomada en promedio es 1867; la de la muerte, determinada de igual manera, 1936. Por lo tanto, en 1927, cumplieron los 60. Así el Grupo 11 comprende a la generación de 1925.

De los 90 casos en el Grupo 111, el año promedio de nacimiento es 1887; y casi todos ellos vivían todavía en 1954. Como promedio, tenían 60 años en 1947; el Grupo 111 constituye, pues, la generación de 1950.

10. Acerca de John D. Rockefeller, véase Wecter, *op, clt.,* pp. 141-2, 482; Frederick Lewis Allen, *op, cit.,* pp. 4-7; *The New York Times,* 24 de mayo de 1937 y 6 de junio, 1937; y para más referencias, John T. Flynn, *God's Gold* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1932). Sobre Henry O. Havemeyer, véase *Dictionary 01 American Biography;* Myers, *History 01 the Great American Fortunes,* pp, 697 ss.; y *The New York Times,* 5 de diciembre, 1907; Respecto a Henrietta Green, véase *Dictionary 01 American Biography; The New York Times,* 4 de julio, 1916, p. 1 Y 9 de julio, 1916, en el magazine rotograbado; y Boyden Sparks y Samuel Taylor Moore, *The Witch 01 Wall Street: Hetty Green* (Doubleday Doran, Garden City, N. Y., 1935). Sobre F. Baker, Jr., véase *Who Was Who,* 1897.1942; y *The Neui York Times,* 31 de mayo, 1937.

11. Sobre Hunt y Cunen, véase *The New York Times,* 21 de noviembre, 1952, y su suplemento semanal del 8 de marzo, 1953; *The Washington Post,* del 15 al 19 de febrero, 1954; otras informaciones del servicio de la United Press, además de las noticias de Prestan McGraw en el *Long Island Star-journal* de 4 y 5 de agosto, 1954, y las de Gene Patterson, "El hombre más rico del mundo es un texano", en el *Pacific Coast Business and Shipping Register,* de 16 de agosto, 1954.

12. La cifra que da la proporción de varones adultos en los E. U. en 1900 se calculó de acuerdo con *Historical Statistics 01 the U. S., 1789·1945,* p. 32, del Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Sobre la población extranjera blanca de los Estados Unidos en 1950 cf. *Tb« World Almanac;* 1954, p. 266.

13. Véase *Historioal Statistics 01 the U. S.,* 1789·1945, p. 29.

14. No es posible dar con más exactitud las cifras generales sobre religión, pues parece que la fe religiosa es algo desconocido entre una buena proporción de los *muy ricos.* Además el censo de las diversas denominaciones religiosas es inexacto para casi todos los períodos de la historia de los Estados Unidos, ímpidiendo así las comparaciones entre cualquier grupo y la población en general.

15. Por ejemplo. Eleanor Rice, hija de William L. Elkins, y esposa de George D. Widener, dio millones a distintas organizaciones educativas y artísticas y su último marido fue un médico y geógrafo famoso por las expediciones que realizó a Sudamérica, con objeto de estudiar las enfermedades tropicales y las tribus indígenas. Véase el *Neta York Herald Tribune,* 5 de octubre, 1951. En su palaciega mansión de California, Mary Virginia McCormick sostenía un personal permanente de músicos y traía orquestas sinfónicas completas para sus fiestas y conciertos. Véase el *New York Times,* 26 de mayo, 1951.

16. Sobre Anita McCormick Blaine véase *The New York Times, 13* de febrero, 1954; respecto a Hetty Sylvia Green Wilks, véase *The Net» York Times,6* de febrero, 1951, p. 27.

17. Incluso en 1900, cuando sólo el 39 por ciento de los muy ricos pertenecían a las clases altas, un 25 por ciento se componía de hombres de este tipo de gerente-familiar. William Henry Vanderbilt, hijo del Comodoro y muerto ya en 1900, se convirtió en gerente conservador de las empresas Vanderbilt, y, de hecho, estaba a la cabeza de ellas cuando llegaron a su cumbre financiera. Claro que es difícil averiguar si *esto* se debió a su dirección -que no fue especulativa ni extravagante- o a los cambios objetivos que produjeron la subida de las acciones ferroviarias. La indolencia de sus hijos que pasaron la mayor parte de su tiempo en Europa como personajes de moda, influyó tal vez menos en la relativa decadencia de la fortuna familiar que el descenso de la economía ferroviaria. CE. Wayne Andrews, *The Vanderbilt Legend* (Harcourt, Brace, Nueva York, 194-1). George D. Widener, hijo de P. A. B. Widener, llegó a ser accionista de 23 compañías y presidente y director de 18. Fue un tipo activo de hombre de negocios, pues en 1902 se vio complicado en un proceso por fraude, al elogiar a una compañía débil a fin de vender sus acciones y salirse antes de la quiebra. Cf. *Philadelphia Public Ledger,* 2 de abril, 1912 y *Philadelphia Press,* 23 de septiembre, 1902.

Entre los modernos gerentes-familiares, tenemos, por ejemplo a Vincent Aster — biznieto de John Jacob Astor- que tal vez sea un fanático de las excursiones en yate y de las carreras de automóviles, pero que decepcionó a los cronistas de sociedad en busca de los escándalos de la vida ociosa, cuando a la muerte de su padre dejó Harvard, y a los 21 años se dedicó a explotar el valor de las tierras de los Astor en Nueva York. El joven Vincent modificó el sistema administrativo, aboliendo muchas vecindades y procurando llevar a sus terrenos a las clases media y alta, aumentando así su valor. Cf. Harvey O. Connor, *The Astors* (Knopf, Nueva York, 1941), p. 336. Y las decisiones cotidianas de John D. Rockefeller **III,** incluyen la distribución de millones de dólares; se consagra a un trabajo agotador para el cual fue educado: una labor filantrópica de alcance internacional. Por otra parte, dirige activamente muchas corporaciones norteamericanas incluyendo la *Neto York Lije Insurance Compam* y el *Chase National Bank,*

18. Véase *The New York Times,* 10 de agosto, 1954, pp. 1, 7.

19. Sobre el círculo vicioso de la pobreza y la falta de éxito, véase MilIs, *White Collar* (Oxford University Press, Nueva York, 1951), pp. 259 ss.

20. Véase Myers, *History 01 the Great American Fortunes,* pp. 634 ss; Lewis Corey, *The House 01 Morgan* (G. Howard Watt, Nueva York, 1930); y John K. Winklcr, *Morgan the Magnificent* (The Vanguard Press, Nueva York, 1930).

21. Véase Harvey O'Connor, *How Mellon Got Rich* (International Pamphlets, Nueva York, 1933) y *Mellon's Millions* (John Day, Nueva York, 1933); Frank R. Denton, *The Mellons 01 Pittsburgh* (Newcomen Society of England, American Branch, Nueva York, 1948); Y *The New York Times,* 30 de agosto, 1937, p. 16.

22. Citado en *Time,* 1º de junio, 1953, p. 38.

23. Véase el *New York Times,* 2 de febrero, 1944, p. 15.

24. Véase *The New York Times,* 7 de junio, 1948, p. 19.

25. Véase WaIlace Davis, *Corduroy Road* (Houston: Anson Jones Press, 1951).

Véase también el testimonio de James D. Stietenroth, ex primer funcionario financiero de la *Mississippi Pouier & Light Co.,* respecto al Contrato

Dixon-Yates, en el *Lnterim Report 01 the Subcommittee 01 the Committee on the Judiciary on Antitrust and Monopoly on Lnuestigatioti lnto Monopoly in the Pouier Industry, Monopoly in the Pouier Industry, U.* S. *Senate, 83nd Congress, 2nd Session (V.* S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1955), pp. 12 ss.

26. Cf. Frederick Lewis Allen, *op, cit.,* p. 85.

CAPITULO 6

1. Véase MilIs, *White Collar: The American Middle Classes* (Oxford University Press, Nueva York, 1951), caps. 2 y 3.

2. Calculado de acuerdo con la Oficina del Censo, 1951 *Annual Survey 01 Monujacturers* y "The Fortune Directory of the 500 Largest *V.* S. Industrial Corporations", *Fortune,* julio, 1955, *Supplement* y p. 96.

3. John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept 01 Countervailing Poicer* (Houghton Mifflin, Nueva York, 1952), p. 58; véase también pp. 115 ss, y 71 ss.

4. Para un estudio, con datos recientes, del punto de vista de Gardiner Means acerca de la rigidez de precios en la economía corporativa, véase John M. Blair, "Economic Concentration and Depression Price Rigidity , *American Economic Reuieta,* vol. XLV, mayo, 1955, pp. 566·82.

5. Cf. Ferdinand Lundberg, *America's 60 Families,* 1937 (The Citadel Press: Nueva York, 1946), Appendix E.

6. La cifra de accionistas en 1952, y la proporción de los diversos grupos profesionales y niveles de renta que representan, proceden de un estudio de Lewis H. Kimmel, *Share Oumership in the United States* (The Brookings Institution: Washington, 1952). CL también "1955 Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin,* junio de 1955, que revela que sólo el 2% de "las unidades de gasto" tienen 10,000 dólares o más de acciones. Acerca de la población adulta en 1950, véase *The World Almanach,* 1954, p. 259.

7. Entre esos grupos extremos de accionistas se encuentran los agricultores, el 7% de los cuales posee algunas acciones. Cf. Kimmel, *op, cit.*

8. En 1936, sólo unas 55,000 personas -menos del 1% de todos los accionistas- recibieron dividendos de 10,000 anuales. CL "The 30,000 Managers", *Fortune,* febrero de 1940, p. 108. En 1937, personas con rentas de 20,000 dólares o más -excluyendo las ganancias y pérdidas de capital- recaudaron entre el 40 y el 50% de todos los dividendos corporativos y representaron menos del 1% de todos los accionistas. Véase *T'emporary Nat. Emerg Com.,* "Final Report to the Executive Secretary". p. 167.

9. Por otra parte, el 13% de los dividendos corporativos recibidos en 1949 fueron a manos de personas sin rentas susceptibles de impuestos o de menos de 5,000 dólares anuales. Calculado en el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, *Bureaú 01 Internal Reuenue,* Statístics of Income for 1949, Part 1, pp. 16, 47.

10. Cí. Floyd Hunter, *Community Power Structure* (Vniversity of North Carolina Press, Chapel HiJI, 1953); y Robert A. Brady, *Business as a System of Power* (Columbia University Press, Nueva York, 1943).

11. Cí. Milis, *The New Men 01 Potoer* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1948), pp. 23.7.

12. Para detalles sobre **un** directorio mixto en 1938, véase *TNEC Monograph No.* 29; "The Distribution oí Ownership in the 200 Largest Non-

financial Corporations", pp. 59, 533 ss.: cf. también *TNEC Monograph No. 30:* "Survey of Shareholdings in 1710 Corporations with Securities Listed on a National Securities Exchange", En 1947 la historia en las corporaciones de base más amplia de los Estados Unidos, financieras y no financieras, fue prácticamente igual que entre los gerentes-propietarios de las primeras 200 corporaciones no financieras en ese mismo año: de los 10,000 que eran directores de las 1,600 primeras corporaciones, unos 1,500 ocupaban lugares en más de un Consejo. Desde 1914, ha sido ile-g.11 que una persona sea director de dos o más corporaciones cuando éso tas se hallan en competencia; en 1951, la *Federal Trade Commission* (Comisión Federal de Comercio), sostuvo que la ley debía ampliarse para incluir dos o más corporaciones de determinada magnitud, sin tomar en consideración que estén o no en competencia. "La ley actual está•.. indebidamente limitada en su concepto de la competencia que puede evitarse fundiendo los directorios. La ley se aplica sólo cuando hay o ha habido competencia entre las compañías fusionadas. No se aplica cuando estas compañías podrían ser fácilmente competidoras y lo serían de no mediar las consecuencias de la fusión... La ley sólo es aplicable a la fusión directa entre competidores, mientras que también existen potencialidades reductoras de competencia en las fusiones indirectas." Véase *Report 01 the Federal Trade Commission on Interlocking Directorates* (U. S. Government Printing Office, Washington, 1951), esp. pp. 14-15.

En 1950 había 556 puestos de directores en las 25 corporaciones mayores de los Estados Unidos. Un hombre (Winthrop W. Aldrich) que es ahora embajador en la Gran Bretaña, tenía puestos directivos en cuatro de dichas compañías *(Chase National Bank, American T'elephone and Telegrapli Company, New York Central Railroad* y *Metropolitan Lile Insurance Company).* Siete hombres tenían cargos directivos en tres de esas compañías; 40 en dos; y 451 en s610 una. Así, 105 de los 556 puestos en los Consejos de estas 25 compañías estaban en manos de 48 hombres. Véase el cuadro preparado para el diputado al Congreso Emanue1 Ccller, Presidente del Comité de la Cámara sobre asuntos judiciales, por el Servicio Legislativo de Referencias de la Biblioteca del Congreso, *Hearings Bejore the Subcommittee 01 the Study 01 Monopoly Power o/ the Committee on the [udiciary,* House of Representatives, Eighty·second Congress, First Session, Serial No. 1, Part 2 (U. S. Government Printing Office, 1951), p. 77, Exhibit A.

La concentración del poder corporativo y la coordinación informal del mundo de los negocios -sin y con directorios mixtos- han llegado a tal punto que el Departamento de Trabajo calcula que solamente unos 147 patronos regatean realmente sus salarios con sus trabajadores. Estos regateos establecen el modelo de los contratos; otros miles de patronos intentan también regatear, pero lo más probable es que acaben aceptando el modelo establecido por unos pocos contratos gigantescos. Véase *Business Week,* 18 de octubre, 1952, p. 148; Frederick H. Harbison y Roberí Dubin, *Patterns 01 Union-Management Relations* (Science Research Associates, Chicago, 1947); Mills, *The New Men 01 Power,* pp. 233 ss, Y Frederick H. Harbison y John R. Coleman, *Goals and Strategy* in *Colleetit-e Bargaining* (Harper, Nueva York, 1951), pp. 125 ss.

13. "Special Report to Executives on Tomorrow's Management", *Business Week,* 15 de agosto, 1953, p. 161.

14. John M. Blair, "Technology and Size", *American Economic Reuictu,* vol. XXXVIII, mayo de 1948, número 2, pp, 150-51. Blair sostiene que

la tecnología actual, al contrario que la del siglo XIX y principios del XX, es una fuerza que conduce a la centralización más que a la consolidación. Pues las nuevas técnicas -tales como la sustitución del vapor por la electricidad y del hierro y el acero por metales ligeros, aleaciones, plásticos y maderas sintéticas-- reducen la escala de operaciones en las que menguan las ganancias. Gracias a estos nuevos perfeccionamientos tecnológicos, el aprovechamiento máximo de una planta se alcanzará a una escala de operaciones mucho más baja que antes. "En resumen... puede esperarse que la creciente aplicación de estos nuevos materiales reducirá la cantidad de capital requerido por unidad de producto, tendiendo así al establecimiento de plantas nuevas, más pequeñas y más eficaces." *Ibid.* p. 124.

15, CL Galbraith, *op. cit.*, Y *American Economic Reuie:a,* vol. XLIV, mayo de 1954, para las críticas a Galbraith.

16. CL A. A. Berle, Jr., *The 20th Century Capitalist Recolution* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1954) y Ben B. Seligman, en su aguda crítica en *Dissent,* invierno de 1955, pp. 92 ss.

17. F. W. Taussig y C. S. Joslyn rompieron el hielo, logrando datos acerca de unos 7,000 hombres de negocios anotados en el *Registro de Directores* de 1928, de Poor: *American Business Leaders; A Study in Social Origins and Social Stratijication* (Mcmillan, Nueva York, 1932).

Milis analizó 1,464 "hombres de negocios norteamericanos eminentes", cuyas biografías aparecieron en *The Dictionary 01 American Biograplly* y que nacieron entre 1750 y 1879; "The American Business Elite: A Collcctive Portrait", *The T'asks 01 Economic History,* Suplemento V a *The [ourtut] 01 Economic History,* diciembre de 1945.

William Miller ha hecho la principal y mejor colección de biografías de grandes hombres de negocios. Ha estudiado personalmente estos materiales, publicando sobre ellos cuatro artículos: "American Historians and the Business Elite" *Jornal 01 Economic History,* vol. IX, No. 2, noviembre de 1949, que compara a 190 grandes hombres de negocios de 1903 con sus 188 contemporáneos políticos; "The Recruitment of the Business Elite", *Quarterly [ournnl 01 Economlcs,* vol. LXIV, *No.* 2, mayo de 1950, que trata de los orígenes sociales de los dirigentes de los negocios en [903, comparados con los de la población general; "American Lawyers in Business and Politics", *Yale Lato [ournal,* vol. LX, No. 1. enero de 1951, que compara las características sociales de los abogados incluidos entre los grandes hombres de negocios de 1903 con los que se encuentran entre los políticos; y "The Business Bureaucracies: Careers of Top Executives in the Early Twentieth Century", *Men in Business: Essays in the Histoiy 01 Entrepreneurship* (editado por William Miller) (Harvard University Press, Cambridge, 1952) que discute las carreras de los hombres de negocios en 1903. Miller reunió también material biográfico acerca de 412 hombres de negocios eminentes en 1950.

En el *Research Center in Entrepreneurial History* de la Universidad de Harvard (Centro de Investigaciones para la Historia de las Empresas), se inició un estudio similar sobre los líderes industriales de [870-1879; véase Frances W. Gregory e Irene D. Neu, "The American Industrial Elite in the 1870's: Their Social Origins," *Men in Business.*

Suzanne I. Keller ha escrito un estudio de estas tres generaciones, "Social Origins and Career Lines of Three Generations of American Business Leaders", Columbia University, tesis de doctorado, 1954. Planteando la cuestión de un modo parecido a Miller, *Fortune* analizó un grupo de 900

grandes dirigentes en 1952 -105 tres hombres mejor pagados en las 250 mayores corporaciones industriales, los 25 primeros ferrocarriles y las 20 mayores empresas de servicio público: "'The Nine Hundred", *Fortune,* noviembre de 1952, pp. 132 ss., que se compone del muestreo contemporáneo más vasto que se conoce, con buen material que no se analizó debidamente. Cf. también Mabel Newcomer, "The Chief Executives oí Large Business Corporations", *Explorations in Entrepreneurial History,* vol. v (Research Center for Entrepreneurial History at Harvard Univcrsity, Cambridge, 1952-3) pp. 1-34, que trata de los principales ejecutivos de corporaciones en 1899, 1923 Y 1948.

Todos estos estudios de carreras así como otros utilizados en este libro tropiezan, sin embargo, con grandes dificultades de interpretación, pues a veces resulta arduo encontrar la información necesaria, y no es insólito verse inducido al error Por ejemplo, el "origen social", visto superficialmente, del senador Clifford Case de New Jersey, si se juzga por la situación de su padre es "cómodo pero no próspero"; es hijo de un ministro protestante que murió cuando Clifford tenia dieciséis años. Sin embargo, su tío era senador del Estado y durante 23 años, juez del tribunal supremo del Estado. (Véase *Time,* 18 de octubre, 1954, p. 21). Respecto a los riesgos que presenta el utilizar esos estudios estadísticos como profecías del curso de los acontecimientos sociales, véase Richard H. S. Crossman, "Explaining the Revolution of Our Time: Can Social Science Predict Its Course?", *Commentary,* julio de 1952, pp. 77 ss.

Las cifras utilizadas en las Secciones 2 y 3 de este capitulo son, si no se afirma lo contrario, tomadas del análisis de los datos de Miller; no se han empleado nunca las que no están de acuerdo con otros importantes estudios; así que las cifras citadas en el texto pueden considerarse representativas del consenso general de todos los estudios sobre esta cuestión.

18. "The Nine Hundred", *op, cit.,* p. 235.

19. Al ampliar la muestra con más ejecutivos, la proporción de los 900 en 1952 que se graduaron en colegios es poco más o mellas la mísma (alrededor del 65 por ciento), pero sólo una tercera parte de ellos tiene estudios de posgraduados. Del grupo más joven -los que no han cumplido los 50 años- el 84 por ciento son graduados de universidades. Véase "The Nine Hundred", *op. cit.,* p. 135.

20. Véase *iu«,* p. 133.

21. Véase el estudio de 127 ejecutivos en 57 comparuas importantes, citado en *Business Week,* 31 de mayo, 1952, pp. 112 ss, Setenta y dos de los 127 ejecutivos recibieron estos beneficios además de sus salarios.

22. Cf. *Business Week,* 23 de mayo, 1953, pp. 110 ss.

23. Nos falta saber, para una muestra adecuada, cuánto tiempo con cuánta intensidad trabajan los ejecutivos, pero disponemos de algunos datos recientes respecto a un pequeño grupo de ejecutivos de *West Coast,* todos los cuales recibían salarios de 35,000 dólares o más; no tenemos datos acerca de lo que poseen o lo que reciben en dividendos, Unos 37 hombres de este grupo de IU, van al trabajo a eso de las 10 de la mañana, lo dejan alrededor de las 3, "toman tres horas para el almuerzo, juegan al golf o pescan dos o tres veces a la semana, y con frecuencia alargan sus fines de semana cuatro o cinco días. Todos los miembros de este grupo, exceptuando a cinco, eran dueños de sus compañías respectivas o dirigentes de pequeños negocios locales". Sólo 10 (el nueve por ciento) trabajaban sus 40 horas semanales. Pero 64 (el 58 por ciento más o menos) trabajaba de veras: "Eran casi todos funcionarios de grandes corpo-

raciones nacionales... trabajaban de 69 a 112 horas semanales, y quiero decir que trabajaban en serio... La mayoría llegaba a la oficina a las 8, y salía a las 6: 30, llevándose un montón de trabajo a casa; si cenaban fuera (unas tres veces a la semana) era siempre para tratar de negocios". De un estudio hecho por Arthur Stanley Talbott, resumido por *Time,* 10 de noviembre, 1952, p. 109.

24. The New York Times, 10 de abril, 1955, p. 74.

25. Véase "Why don't Businessman Read Books?" *Fortune,* mayo, 1954.

26. William Miller, "American Lawyers in Business and Politícs", *op, cit.,* p. 66.

27. Puesto que tenían unos 29 años cuando entraron en sus compañías y han permanecido en ellas poco más o menos el mismo lapso -29 años- y llevan 6 años en el puesto que ahora ocupan, necesitaron un promedio de 23 años para llegar a la cima. Estas cifras y las de los dos párrafos del texto proceden, o han sido nuevamente clasificadas de acuerdo con "The Nine Hundred", *op, cit.*

28. Robert A. Gordon, *Business Leadership in the Large Corporations* (Brookings Institution, Washington, 1945), p. 71.

29. Acerca de los ejecutivos "Número Dos" véase, por ejemplo, *Business Week,* 2 de enero de 1954, respecto a la organización de Du Ponto

30. Véase *Business Week,* 16 de mayo, 1953.

31. John L. McCaffrey, en un discurso pronunciado ellO de junio de 1953, ante los nuevos graduados del Programa Ejecutivo Bianual de la Universidad de Chicago, reimpreso con el título de "What Corporation Presidents Think About at Night", *Fortune,* septiembre, 1953, pp. 128 ss.

32. Cf. *Business Week,* 3 de octubre, 1953.

33. Véase Gordon, *op. cit.,* p. 91; Y Peter F. Drucker, *The Practice 01 Management* (Harper, Nueva York, 1954).

34. Las cartas de Lammont du Pont y de Alfred P. Sloan fueron reproducidas en el *New York Times,* 7 de enero, 1953, pp, 33, 35.

35. Los datos y citas respecto a la lucha librada por Robert R. Young para conseguir el control de la *New York Central* están tomados de John Brooks, "The Great Proxy Fight" *The New Yorker,* 3 de julio, 1954, pp, 28 ss, Véase también *Business Week,* 24 de julio, 1954, p. 70.

36. Véase *Business Week,* 15 de mayo, 1954.

37. Véase el *New York Post,* 16 de abril, 1954.

38. Cf. Robert Coughlin, "Top Managers in Business Cabinet", *Lite,* 19 de enero, 1953, pp. 111, *105.*

39. La cita respecto a un alto ejecutivo de la primera compañía petrolera del mundo, es de *Business Week,* 17 de abril, 1954, p. 76. Sobre la perpetuidad de ejecutivos como los que ya llegaron a la cima, véase a Melville Dalton, "Informal Factors in Career Achievements", *American [ournal 01 Sociology,* vol. LVI, No. 5 (marzo de 1951), p. 414.

40. Véase Keller, *op. cit.,* pp. 108-111.

41. Véase "The 30,000 managers", *op. cit.,* Y Robert W. Wald, "The Top Executive -A First Hand Profile", *Haruard Business Review,* agosto de 1954.

42. Un estudio reciente de Booz, Allen & Hamilton demuestra que la mitad de las 50 principales compañías estudiadas, utilizaron, la opinión de un solo hombre para apreciar a sus ejecutivos: un 30% "aplicaron la opinión de varias personas" para valorar Ia capacidad, y sólo un 20% aplicaron métodos más científicos", *Business Week,* 2 de abril,]955, p. 88.

43. Business Week, 3 de noviembre, 195], p. 86. *Ce.* también Mill!,

White Collar, pp. 106 ss.; y William H. White, Jr. y los editores de *Fortune, Is anybody listening?* (Simon and Schuster, Nueva York, 1952).

44. "The Crown Princes of Business" *Fortune,* Octubre de 1953, p. 152.

45. "The Nine Hundred", *op. cit.,* p. 135.

46. Las citas y datos de estos párrafos son de "The Crown Princes of Business" *op. cit.,* pp, 152-3.

47. *uu..* p. 264.

48. La cita de *Fortune* está tomada de *ibid.,* p. 266; Y la del ejecutivo es de un anónimo "presidente de una corporación bien conocida", *loco cit.*

49. Ida M. Tarbell, *Owen D. Young* (Mcmillan, Nueva York, 1932), pp. 232, 113, 229.30, 121 Y 95·6.

CAPITULO 7

1. Acerca de "la revolución dictatorial" véase James Burnharn, *The Ma·nagerial Revolution: What is Happening* in *the World?* (John Day, Nueva York, 1941) j para un comentario detallado sobre el punto de vista de Burnham, véase H. H. Gerth y C. Wright Milis, "A Marx For the Managers", *Eihics,* vol. LIJ, No. 2, enero de 1942. Acerca de la teoría de las familias dirigentes, véase Ferdinand Lundberg, *America's 60 Families, 1937* (The Citadel Press, Nueva York, 1946).

2. Sobre la distribución de la renta en 1951, comparada con la de 1929, véase *Business Week,* 20 de diciembre de 1952, pp. 122-3; la renta de 1929 y 1951 se da en dólares de 1951. el. también *Business Week, 18* de octubre, 1952, pp. 28-9.

3. Para un estudio de algunos de los hechos económicos generales que se ocultan tras la distribución modificada de la renta, véase Frederick Lewis Allen, *The Big Change* (Harper, Nueva York, 1952) y *Business Week,* 25 de octubre, 1952, p. 192.

4. Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina del Censo, "Current Population Reports: Consumer Income", Series P.-60, N9 12, junio de 1953, p. 4.

5. Las cifras de las declaraciones de ingresos para 1949 y sus fuentes están calculadas de acuerdo con los datos del Departamento del Tesoro de los E.U., Oficina de Renta Interior, "Statistics for 1949, parto J, Preliminary Report of Individual Income Tax Returns Filed in 1950" (U.S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1952), pp. 16-19.

6. Los dividendos corporativos constituían la mayor participación de esas 81 personas que recibieron de 1 a 1.9 millones de dólares (42 y 45 por ciento). Las propiedades y los fideicomisos formaron la mayor parte (el 48%) del dinero recibido por las 20 personas incluidas en el grupo de los 2 a los 2.9 millones de dólares de renta. Los beneficios sobre el capital integraron el 49% de las sumas recibidas por los que ganaban tres millones o más. Sin embargo, los dividendos fueron fuentes secundarias en Jos dos últimos y más altos grupos: 39 y 43%. Véase *ibid.,* pp. 16·19.

7. *uu;* pp. 45-7.

8. Las cifras históricas respecto a las rentas de un millón de dólares, de 1917 a 1936, fueron reunidas por el Comité Conjunto para el Impuesto sobre la Renta del Congreso de los Estados Unidos, "Million.dollar Incomes" (U.S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1938). En los años anteriores a 1944, Jos ingresos individuales no estaban separados

de las propiedades y fideicomisos. Si incluyéramos éstos en los beneficios de 1949 para compararlos con los 513 de 1929, tendríamos rentas de 145 millones de dólares en 1949. Acerca de la proporción de familias con ingresos menores de 2,000 dólares en 1939, véase *The Netu York Times, 5* de marzo, 1952, que presenta los datos de la Oficina del Censo.

9. "Preliminary Findings of the 1955 Survey of Consumer Fínances", *Federal Reserve Bulletin,* marzo de 1955, p. 3 de la reimpresión.

10. Simon Kuznets, experto en datos procedentes de los impuestos, descubre que la participación en los ingresos totales, después de pagar impuestos, del 1% más rico de la población (que va hasta familias que sólo ganan unos 15,000 dólares), se ha reducido del 19.1% en 1928 al 7.4% en 1954: pero añade con cautela: "Se deduce de nuestro estudio que encontramos dificultades considerables en hacer cálculos con un grado razonable de garantía y desenterrar datos, a fin de comprobar las diversas hipótesis." Sin embargo, son sus cifras las que sirven de base a las teorías populares de la "gran nivelación" y la "decadencia de los ricos". Estas cifras implican cierto número de "cálculos" y "ajustes" que podrían discutirse más detenidamente; pero el debate más importante debería referirse a los datos que sirvieron para dichos "cálculos". Dado 10 que sabemos –y s6lo sabemos un poco- acerca de las mañas legales e ilegales de los que han de pagar grandes impuestos, nos preguntamos seriamente si esa reducción del 19.1 al 7.4%, no constituye un síntoma de lo bien que los ricos de las corporaciones han aprendido a ocultar al gobierno su riqueza, tanto como de una "revolución en los ingresos". Sin embargo, nadie lo sabrá nunca. Pues la índole de investigación oficial necesaria no es políticamente factible. Véase Simon Kuznets, "Shares of Upper Income Groups in Income and Savings", *National Bureau 01 Economie Researoh, Inc, Occasional Paper* N° 35, pp. 67 y 59; Y Simon Kuznets, en colaboración con Elizabeth Jenks, *Shares of Upper Income Groups in In come and Savings* (New York National Bureau of Economic Research, Inc., 1953). Para una discusi6n de los métodos empleados por Kuznets a través de una interpretaci6n distinta de los datos de los impuestos, véase J. Keith Butters, Lawrence Thompson y Lyn L. Bollinger, *Ef-[ects ot T'axation: Inuestment by Individuals* (Harvard University Press, Cambridge, 1953), especialmente p. 104.

Incidentalmente, la proporci6n de renta que está sujeta a impuestos *de todas clases* -pagados por *miembros* de todos los niveles- no ha sido estudiada a fondo en estos últimos *tiempos. Sin* embargo, durante el Nuevo Trato, un estudio' de este género hecho por Gerhard Colm y He1en Tarasoy para la TNEC (Monograph Nº 3: "Who pays the Taxes?"; véase especialmente p. 6) reveló que una persona que ganaba de 1,500 a 2,000 dólares anuales, pagaba de impuestos el 17.8% de sus ingresos y sólo podía ahorrar el 5.8%; mientras que el que ganaba diez veces más (de 15,000 a 20,000) pagaba una proporci6n dos veces menor (el 31.7%), pudiendo ahorrar *cinco* veces más (32.3%.)

11. Estas deducciones de costos en cualquier año reducen el "margen de deflaci6n" puesto que reducen el ingreso neto; pero no afectan al' porcentaje dado para la deflaci6n. Véase Roy Blough, *The Federal Taxing Proeess* (Prentice Hall, Nueva York, 1952), p. 318.

Todos los negocios disfmtaron de un subsidio de deflaci6n desde el 31 de julio de 1954; en vez de amortizar el costo del equipo de capital, comprado en partes iguales durante todo IU período de uso, ahora pueden

deducirse dos terceras partes en la primera mitad de su vida. Véase *The New York Times,* 22 de jülio, 1954, pp. 1, 10.

12. Véase *Time,* 2 de noviembre, 1953, p. 98.

13. Acerca del impuesto sobre regalos, véase *Business Week,* 7 de agosto, 1954, pp. 103-104; Y 13 de noviembre, 1954, p. 175.

14. Business Week, 7 de marzo, 1953, p. 143.

15. Loe, cit. Sobre fideicomisos familiares, véase también *Business Week,* 9 de octubre, 1954, pp. 175 ss.

16. Estos hechos y citas respecto a fundaciones proceden de *Business Week,* 19 de junio, 1954, pp. 167-9, 173.

17. Business Week, 17 de mayo, 1952. Un estudio de unas 164 corporaciones representativas en 1952, reveló que sólo el 8% de ellas pagan a sus jefes únicamente con salarios -citado por Richard A. Girard, "They Escape Income Taxes- But You can't!", *American Magazine,* diciembre de 1952, p. 16.

18. Girard, *op, cit.,* p. 89.

19. Hoy día esas opciones sólo se ofrecen a ejecutivos que poseen menos del 10% de las acciones de la compañía; pero se habla de liberar la opción para incluir a grandes accionistas, aunque a precios algo más altos que los de la Bolsa, de modo que el propietario-ejecutivo pueda conservar el control sobre las acciones de la compañía cuando se lanzan nuevas emisiones. Sobre las opciones de los ejecutivos véase *Business Week,* 4 de abril, 1953, pp. 85-8; Y 17 de julio, 1954, pp. 52, 54.

20. Business Week, 25 de diciembre, 1954.

21. tus., 19 de julio, 1952.

22. The New York Times, 17 de octubre, 1954, p. F3.

23. Los seguros colectivos de vida, salud, accidente e invalidez y los planes para conceder pensiones adquieren cada vez mayor popularidad entre los ricos corporativos. Acerca de las nuevas tendencias en seguros colectivos de vida e invalidez, véase *Business Week,* 14 de febrero, 1953, pp. 78, 83; 26 de septiembre, 1953, pp. 120, 122; y 24 de julio, 1954, p. 65. Sobre ciertos seguros de vida, *Business Week,* 24 de julio, 1954, pp. 64, 65.

24. Cf. *Business Week,* 20 de junio, 1953, p. 183.

25. William H. Whyte, Jr., "The Cadillac Phenornenon", *Fortune,* febrero de 1955, p. 178.

26. Cf. *Business Week,* 11 de junio, 1955, p. 168 y 9 de julio, 1955, pp. 40 ss.

27. Ernest Haveman, "The Expense Account Aristocracy" *Lile,* 9 de marzo, 1953. Alrededor del 75% de un grupo de compañías estudiado hace poco pagaban una parte o todos los gastos de club de sus "ejecutivos clave", véase Girard, *op, cit.,* p. 88.

28. The New York Times, 22 de febrero, 1953, *Netos al the Week Seco tion,* "Journey's End".

29. Véase *Business Week,* 15 de mayo, 1954.

30. Véase *Business Week,* 16 de octubre, 1954.

31. Véase *Business Week,* 9 de enero, 1954.

32. Girard, *op. cit.,* p. 89. Cf. *Business Week,* 29 de agosto, 1953.

33. Marya Mannes, "Broadway Speculators", *The Reponer,* 7 de abril, 1955, p. 39.

34. Emest Haveman, *op. cit.*

35. Honorato de Balzac, *The Thirteen.* (Macmillan, Nueva York, 1901), página 64.

36. Citado en *Look,* 9 de febrero, 1954.

37. Honcrato de Balzac, *op, cit.*

38. Por ejemplo, *"Hearings before the Subcommittee on Study 01 Monopoly Pouier of the Committee on the [udioiary"*, Cámara de Representantes, 81º Congreso, Primera Sesión, Serie Nº 14, Parte *2-A* rus. Government Printing Office, Washington, 1950), pp. 468-9.

39. Theodore H. White, "Texas: Land of Wealth and Fear", *The Reporter,* 25 de mayo, 1954, pp. 11 y 15. Sobre Hugh Roy Cullen véase también *The Washington Post,* 14 de febrero, 1954.

..40. *The New York Times,* 11 de octubre, 1953, p. 65. "The Hatch Poiitical Activities Act", *The New York Times,* dice: "hace ilegal el dar más de $ 5,000 a ningún grupo nacional. Pero permite a un individuo dar esa suma a. un número cualquiera de organizaciones distintas y permite que cada miembro de una familia haga donativos separados".

41. Harry Cannan y Harold C. Syrett, A *History 01 the American People* (Knopf, Nueva York, 1952), vol. II, p. 451.

42. J. Stout, "Capital Comment", *The New Leader,* 5 de diciembre, 1942.

43. Citado en *The Reporter,* 25 de octubre, 1954, p. 2.

44. John Knox Jessup, "A Political Role Ior the Corporation", *Fortune,* agosto de 1952.

CAPITULO 8

l. CL Gaetano Mosca, *The Ruling Class* (Traducido por Hannah D. Kahn) (McGraw-Hill, Nueva York, 1939), especialmente pp. 226 ss, y la *Introduction* de Livingston, pp. xxii ss.

2. John Adams, *Discourses on Dauila* (Russell y Cutler, Boston, 1805), pp. 36-7.

3. Cf. Ray Jackson, "Aspects of American Militarism", *Contemporary Issues,* verano de 1948, pp. 19 ss,

4. "Why an Army?", *Fortune,* septiembre de 1935, p. 48.

5. Véase Stanislaw Andrzejewski, *Military Organization and Society* (Routledge & Kegan Paul, Londres, 1954), pp. 68 ss. El mejor libro sobre "militarismo" en Occidente es sin duda el de Alfred Vagts, *A History 01 Militarism* (Norton, Nueva York, 1937).

6. Los generales y almirantes escogidos para un estudio detallado, se eligieron por orden de categoría oficial —de arriba a abajo- en los registros del ejército, la marina y las fuerzas aéreas. Los militares de 1900 aparecen en los registros de 1895 a 1905, e incluyen a los quince mayores generales siguientes: Nelson A. Miles, Thomas H. Ruger, Wealy Merritt, John R. Brooke, Elwell S. Otis, Samuel B. M. Young, Adna R. Chaffee, Arthur MacArthur, Lloyd Wheaton, Robert P. Hughes, John C. Bates, James F. Wade, Samuel S. Sumner, Leonard Wood y George L. Gillespie.

De los 64 contralmirantes que aparecen en los registros de 1895 a 1905, sólo escogimos a los que aparecen en los tres últimos años. Esto nos dio 18 almirantes más o menos el número que aparece en cualquier otro año: George Brown' John G. Walker, Francis M. Ramsay, William A. Kirkland, Lester A. Beardslee, George Dewey, John A. Howell, William T. Sampson, John C. Watson, Francis J. Higginson, Frederick Rodgers, Albert S. Barker, Charles S. Cotton, Silas Terry, Merrill Miller, John J. Read, Robley D. Evans, Henry Glass.

Agradezco a Henry Barbera que pusiera a mi disposición el material de

su tesis de maestría en la Universidad de Columbia, 1954, en relación con los datos de las carreras militares de 1900 y 1950.

7. Gordon Carpenter O'Gara, *Theodore Roosevelt and the Rise 01 the Modern Naoy* (Princeton University Press, Princeton, 1943), p. 102.

8. Cf. por ejemplo, *Business Week,* 26 de septiembre, 1953, p. 38.

9. Teniente Coronel Melvin B. Voorhees, *Korean Tales* (Simon and Schuster, Nueva York, 1952) citado en *Time,* agosto de 1953, p. 9, tal como lo comenta la citada revista.

10. La información sobre el Pentágono que sigue fue tomada de un reportaje de *Time,* 2 de julio, 1951, pp. 16 ss.

11. La Comisión Hoover, citada por Harold D. Lasswel1, *National Security and Individual Freedom* (McGraw-Hill, Nueva York, 1950), p. 23.

12. Véase Hanson W. Baldwin, "The Men Who Run the Pentagon", *The New York Times Magazine,* 14 de febrero, 1954, pp. 10 ss.

13. Cf. "The New Brass", Time, 25 de marzo, 1953, p. 21; "New Pentagon Team", *The New York Times Magazine,* 26 de julio, 1953, pp. 6,7; y Elie Abel, "The Joint Chíefs", *The New York Times Magazine,* 6 de febrero, 1955, pp. 10 ss.

14. El secretario Robert B. Anderson y el contralmirante Homer N. Wallin. El almirante Wallin fue trasladado de un cargo importante en el Pentágono al astillero de la marina en Puget Sound, en Brewerton, Washington; en efecto, el almirante le dijo a Anderson que se contentara "con una política amplia dejando los detalles a los almirantes", véase *Time,* 10 de agosto, 1953, p. 18.

15. Véase Hanson W. Baldwin, "4 Army *Groupings* Noted", *The New York Times,* 9 de mayo, 1951.

16. "New Joint Chiefs", *Business Week,* 16 de mayo, 1953, pp. 28-9.

17. Hanson W. Baldwin, "SkilI in Services", *The New York Times, 14* de julio, 1954, p. 100.

18. "Insuring Military Officers", *Business Week,* 15 de agosto, 1953, página 70.

19. S. L. A. Marshall, *Men Against Fire* (Wm. Morrow, Nueva York, 1947), pp. 50 ss.

20. Véase más arriba, la nota 6. Los registros del ejército de 1942 a 1953 incluían 36 hombres cada, uno de los cuales es un general con cuatro o cinco estrellas: George C. Marshall, Douglas MacArthur, Malin Craig, Dwight D. Eisenhower, Henry H. Arnold, Joseph W. StilwelI, Walter W. Krueger, Brehon B. SomervelI, Jacob L. Devers, Mark W Clark, Omar N. Bradley, Thomas T. Handy, Courtney H. Hodges, Jonathan M. Wainwright, Lucíus D. Clay, Joseph L. Collins, Waide H. Haislip, Matthew B. Ridgway, Walter B. Smith, John E. Hull, James A. Van Fleet, AIfred M. Gruenther, John R. Hodge, Carl Spaatz, Hoyt S. Vandenberg, Muir S. Fairchild, Joseph T. MacNarney, George C. Kenny, Lauris Norstad, Benjamín Chidlaw, Curtis E. LeMay, John K. Cannon, Otto P. Weyland.

El típico general de 1950 ha nacido alrededor del año 1893, de padres norteamericanos y de ascendencia británica. Ha tardado 35 años, desde el primero de Academia o de servicio, en llegar a su puesto de mando máximo a los 52 años. Su padre era profesional de la alta clase media y tenía probablemente amistades o relaciones políticas. El general típico es graduado de West Point, asi como de otras cuatro escuelas del ejército. Si es religioso, es verosímil que sea protestante o episcopalíano. Se ha casado (endogámicamente) con una muchacha de la alta clase media cuyo padre puede ser general, profcsionista u hombre de negocios. Pertenece a unos tres clubs,

ejemplo: el del Ejército y la Marina, el club de Campo de la Marina y el Ejército, y al de masones. Ha escrito unos dos libros y alguien ha escrito algo sobre él. Ha recibido dos doctorados *honoris causa* y es probable que espere recibir más.

Los 25 almirantes de la marina y de la flota de 1950 seleccionados, fueron: Harold R. Stark, Ernest J. King, Chester W. Nimitz, Royal E. Ingersoll, William F. Halsey, Raymond A. Spruance, William D. Leah y Jonass H. Ingram, Frederick J. Horne, Richard S. Edwards, Henry K. Hewitt, Thomas C. Kinkaid, Richoon K. Turner, John H. Towers, Dewitt C. Ramsey, Louis E. Denfield, Charles M. Coke, Richard L. Conolly, William H. P. Blandy, Forrest P. Sherman, Arthur W. Radford, William M. Fechteler, Robert B. Carney, Lynde D. McCormick, Donald B. Duncan.

El almirante de 1950 nació hacia 1887, de padres norteamericanos y ascendencia británica. Tardó 40 años en llegar a su más alto puesto de mando desde que entró en la Academia naval, y tenía 58 al llegar. Nació en algún punto de la zona nordeste-central de los Estados Unidos y creció en la región central del Atlántico. Nació en un centro urbano y su padre era militar cuando el futuro almirante tenía 17 años. Pertenecía tal vez a la clase media alta y la familia pudo tener relaciones políticas claves. Se graduó en la Academia naval y antes fue unos años a la universidad. Mientras hacía su servicio se graduó también en un colegio especial, por ejemplo el Colegio Naval de Guerra (para comandantes y capitanes). Su religión es la episcopaliana y su suegro pertenece a la alta clase media y es profesional u hombre de negocios. Es posible que haya escrito un libro o que lo esté escribiendo. Puede tener un título honorario o esperarlo pronto.

21. "Who's Who in the Army now?", *Fortune*, septiembre, 1935, p. 39.

22. Katherine Tupper Marshall, *Together* (Tupper and Lovc, Inc., Nueva York, 1946), pp. 8,17,22. Véase también Anne Briscoe Pye y Nancy Shea, *The Navy Wile* (Harper, Nueva York, 1949).

23. He!en Montgomery, *The Colonel's Lady* (Farrar & Rinehart, Nueva York, 1943), pp. 207, 151, 195.

24. Time, 2 de junio, 1952, pp. 21-2.

25. Business Week, 15 de agosto, 1954.

26. "You'll Never Get Rich", *Fortune,* marzo, 1938, p. 66.

27. Thorstein Veblen, *The Theory 01 the Leisure Class* (Macmillan, Nueva York, 1898), pp. 247-9.

28. H. Irving Hancock, *Lile at West Point* (Putnam, Nueva York. 1903), pp. 222-3, 228.

29. Entre los 465 hombres que tuvieron categoría superior a la de corone! en el ejército regular, por lo menos durante un año, entre 1898 y 1940, el 68% eran graduados de West Point, y la mayoría restante sirvió durante la primera década del siglo. El 2% pertenecían a la clase obrera: el 27% eran hijos de profesionales; el 21% de hombres de negocios; el 22% de agricultores; el 14% de funcionarios públicos; y el 14% de militares. El 63% era episcopaliano o presbiteriano; el 28% protestante de otras sectas; y el 9% católico. Véase R. C. Brown, "Social· Attitudes of American Generals, 1898-1940", University of Wisconsin, Tesis de Doctorado, 1951.

30. Para excelentes ejemplos de adoctrinamiento militar profesional, véase Sanford M. Dombusch, "The Military Academy as an Assimilating Institution", *Social Forces,* mayo de 1955; y la descripción. de la Escuela para Aspirantes a Oficiales en la Segunda Guerra Mundial, hecha por

Brewster Smith que la califica de "un ataque contra la personalidad del aspirante" y la "construcción de una personalidad de oficial positiva". S. A. Stouffer, *et, al., The American Soldier* (Princeton University Press, Princeton, 1949), vol. 1, pp, 389-90.

31. "Al estallar la Primera Guerra Mundial, los alumnos de West Point componían el 43% de los oficiales regulares del ejército. Al terminar la contienda, ocupaban los puestos de mayor responsabilidad... Todos los comandantes del ejército y 34 de los 38 comandantes de división y de *corps* * procedían de la Academia. En la época de la Segunda Guerra Mundial, aunque sólo el 1% de todo el cuerpo de oficiales procedía de West Point al terminar la guerra, ocupaban el 57% de los puestos de mando divisionarios y de combate, más elevados." El mariscal de campo Maxwell D. Taylor, *West Point: lts Objectives and Methods* (West Point, noviembre, 1947), pp. 16-17.

32. Citado por Ralph Earle, *Life at the U.* S. *Naval Academy* (Putnam, Nueva York, 1917), p. 167.

33. Earle, *op, cit.,* pp. 165, 79, 162-3.

34. Cr. John P. Marquand, "lnquiry lnto the Military Mind", *The New York Times Magazine,* 30 de marzo, 1952, pp. 9 ss.

35. Cf. C. S. Forester, *The General* (Bantam Edition, Nueva York, 1953), p. 168.

CAPITULO 9

1. Por ejemplo, John K. Galbraith, reseña de John W. Wheeler-Bennet, *The Nemesis 01 Power: The German Army in Politics* en *The Reporter,* 27 de abril, 1954, pp. 54 ss.

2. "The U. S. Military Mind", *Fortune,* febrero, 1952, p. 91.

3. Véase *Time,* 18 de agosto, 1952, p. 14.

4. Hanson W. Baldwin, *The New York Times,* 21 de febrero, 1954, p. 2. CL También el artículo de James Restan, *ibid.,* p. 1.

5. *Time,* 7 de julio, 1954, p. 22.

6. Hanson W. Baldwin, "Army Men in High Posts", *The New York Times,* 12 de enero, 1947.

7. *The New York Times,* 15 de noviembre, 1954 y 9 de noviembre, 1954.

8. Véase el editorial, "The Army in Politics", *The New Leader,* 11 de marzo, 1944, p. 1.

9. Hanson W. Baldwin, *The New York Times,* 2 de abril, 1952.

10. Cr, *The New York Times,* 15 de noviembre, 1954.

11. General MacArthur, hablando en Nueva York, en marzo de 1953 y en Boston en 1951, citado en *The Reporter,* 16 de diciembre, 1954, p. 3.

12. Mark Skinner Watson, *The War Department; Vol. 1; Chief of Staff, Pre-War Plans and Preparations* (Historícal Division oí the Department of the Army, Washington, 1950); Maurice Matloff y Edwin M. Snell, *The War Department, Vol. JI; Strategic Planning for Coclition Warjare,* 1941-42 (Office of the Chief of Military History, Dept, of the Army, Washington, 1953); R. S. Cline, *The War Department, Vol. IJI; Washington Command Post; T'he Operation Diuision* (Offíce oí the Chief

* Unidad del ejército compuesta de 2 o más divisiones. [T"]

of Military History, Dept. of the Army, Washington, 1954). Estos tres volúmenes son las mejores fuentes para los detalles de la ascendencia militar en el terreno político, justamente antes de la Segunda Guerra Mundial y durante ella.

13. Edward L. Katzenbach, jr., "Information as a Limitation on Military Legislation; A Problem in National Security", *[ournal of International Affairs,* vol. IlI, No. 2, 1954, pp. 196 ss.

. 14. Robert Bendiner, *The Riddle o] the State Department* (Farrar & Rinehart, Nueva York, 1942), p. 135. Acerca del servicio extranjero en general véase también el artículo preparado por el personal del Servicio exterior (Foreign Service), "Miscellaneous Staff Studies Pertaining to the Foreign Service", *Foreign Affairs Task Force,* Appendix VIlA, I? de septiembre, 1948; J. L. McCamy, *The Administration of American Foreign Affairs* (Knopf, Nueva York, 1950); The Diplomats: 1919-1939 (Ed. por Gordon A. Craig y Felix Gilbert) (Princeton University Press, Princeton, 1953); C. L. Sulzberger en *The New York Times,* 8 de noviembre, 1954; y Henry M. Wriston, "Young Men and The Foreign Service", *Foreign Affairs,* octubre, 1954, pp. 28-42.

15. Basado en un estudio de las carreras de los 20 embajadores más notables de 1899 quienes ganaban sueldos de 10,000 dólares o más. No pudimos encontrar información adecuada acerca de dos de estos hombres (Hart y Townsend). Los 20 hombres y los 23 países incluidos son los siguientes: Alemania-Andrew D. White; Argentina-William Buchanan; Austria-Addison C. Harris; Bélgica-Lawrence Townsend; Chile-Henry L. Wilson; Brasil-Charles Page Bryan; China-Edwin H. Conger; Colombia-Charles Burdett Hart; Costa Rica, Nicaragua y Salvador-William L. Merry; Francia-Horace Porter; Gran Bretaña-Joseph H. Choate; Guatemala y Honduras-W. Godfrey Hunter; Italia-William F. Draper; Japón-Alfred E. Buck; México-Powell Clayton; Perú-Irving B. Dudley; Rusia-Charlemagne Tower; España-Bellamy Storer; Turquía-Osear S. Strauss; Venezuela-Francis Loomis. Quiero agradecer al Sr. Friedman su investigación para este proyecto.

16. De los 35 embajadores de 1893-1930, el 76% eran del Servicio Exterior. Cf. D. A. Hartman, "British and American Ambassadors: 1893-*1930", Economica,* vol. XI, agosto, 1931, pp. 328 ss., especialmente p. 340.

17. Datos compilados de acuerdo con los del Departamento de Estado de los Estados Unidos, *Foreígn Servíce List,* por Sylvia Feldman y Harold Sheppard, en un curso sobre la "Sociología de las Profesiones" en la Universidad de Maryland, primavera de 1943.

18. The New York Times, 7 de febrero, 1954, p. 27.

19. Walter H. Waggoner, *The New York Times,* 3 de diciembre, 1952, p. 12.

20. Hemos seleccionado para este estudio hombres en los 25 países considerados como los más poderosos del mundo o como centros de interés para naciones más poderosas, por su emplazamiento o por sus recursos naturales. Fueron elegidos: Grecia-Cavendish W. Cannon; Yugoeslavia-James W. Riddleberger; Egipto-Jefferson Caffrey; Indonesia-Hugh S. Comming Jr.; Portugal-Robert M. Guggenheim; Inglaterra-Winthrop W. AIdrich; España.James Clerneilt Dunn; México-Francis White; la U.R.S.S.-Ch. E. Bohlen; India-George V. Allen;' Canadá-Ro Douglas Stuart; Francia-C. Douglas Dillon; Checoeslovaquia-George Wadsworth; Unión Sudafricana-Waldemar. J. Gullman; Italia.CIare Booth-Luce; Corea-Ellis O. Briggs; Formosa-Karl L. Rankin; Irán-Loy W. Henderson; Israel·Monnet B. Davis; Japón-John M. AllilOn; Austria-Uewellyn E. Thompson; Polo-

nia-joseph Flack; Australia-Amos J. Peaslee; Vietnam-Donald R. Heath; Turquía-Aura M. Warren.

En Inglaterra, que es aún el puesto diplomático más codiciado, Winthrop W. Aldrich es un millonario banquero y cuñado de John D. Rockefeller 11. En Francia, C. Douglas Dillon es graduado de Groton y, corno Aldrich, de Harvard e hijo del fundador de la firma bancaria DiJlon, Read & Ca. Los banqueros y los negocios del Oeste central están representados en Canadá por R. Douglas Stuart; Amos J. Peaslee, embajador en Australia, es un experto en derecho internacional, republicano eminente, hijo de banquero y descendiente de una vieja familia colonial; Robert M. Guggenheim, en Portugal, es hijo de uno de los fundadores de la fortuna Guggenheim; y, en Italia, está la Sra. CIare Booth-Luce.

Los países en los cuales fueron nombrados diplomáticos de carrera son: Japón, Corea, Israel, Polonia, la Unión Sudafricana, Vietnam, India, Grecia, Egipto, Turquía, Formosa, Checoeslovaquia, México, Indonesia, Irán, Yugoeslavia, España y Austria. Sólo en un país importante, Rusia, hay un diplomático de carrera, Charles E. Bohlen, y su nombramiento estuvo a punto de no ser ratificado por el Senado. Como casi todos los hombres de carrera del Servicio Exterior, Bohlen es de una familia de la clase alta, siendo su padre "un deportista bien conocido"; Bohlen se educó en la Escuela Sto Paul y fue miembro del *Porcellian Club* en Harvard. Véase *The New York Post,* 8 de marzo, 1953.

21. Cf. Marquis Childs en *The New York Post,* 16 de enero, 1955; y WilJiam V. Shannon, *The Neto York Post,* 13 de marzo, 1955, pp. 5, B.

22. Citado por C. L. Sulzberger, "Foreign Affairs", *The New York Times,* 8 de noviembre, 1954.

23. Charlotte Knight, "What Price Security", *Collier's,* 9 de julio, 1954, p. 65.

24. Theodore H. White, *Fire in the Ashes* (William Sloane Associates, Nueva York, 1953), p. 375.

25. Véase *The New York Times,* 7 de noviembre, 1954, p. 31 y 13 Y 14 de diciembre, 1954; y *The Manchester Guardian,* 11 de noviembre, 1954, p. 2.

26. Louis]. Halle, en una carta a los editores de *The New York Times,* 14 de noviembre, 1954, p. BE.

27. George F. Kennan, citado en *The New York Post,* 16 de marzo, 1954.

28. La información y citas sobre los agregados militares, en el texto y en la nota en pie de página, son de Hanson W. Baldwin, "Arrny Intelligence 1", *The New York Times,* 13 de abril, 1952, p. 12.

29. Véase Burton M. Sapin y Richard C. Snyder, "The Role oí the Military in American Foreign Policy" (Doubleday & Co., Nueva York, 1954), pp. 33-4.

30. *The Economlst,* 22 de noviembre, 1952.

31. Véase Edgar Kemler, "No. 1 Strong Man", *The Nation,* 17 de julio, 1954, pp. 45 ss.

32. Véase *Time,* 23 de agosto, 1954, p. 9.

33. Véase Thomas J. Hamilton, *The New York Times,* 15 de agosto, 1954, p. E3.

34. Arthur Mass, *Muddy Waters; The Army Engineers and th« Nation's Rívers* (Harper, Nueva York, 1951), p. 6. Cf. también su artículo en colaboración con Robert de Roos, "The Lobby that can't be Licked", Harpers, agosto, 1949.

35. C. E. y R. E. Merriam, *The American Gauernment* (Ginn & Co., Nueva York, 1954), pp. 774, 775.

36. La columna de Eric Sevareid en *The Reporter,* 10 de febrero, 1955. Cf. *The Neto York Times,* 14 de febrero, 1954. S610 el Comando Aéreo Estratégico, representaba "una inversión directa de capital fijo de más de 8.5 mil millones de dólares, Esto cubre principalmente el costo de sus naves aéreas y de sus bases. La mayor corporación de los Estados Unidos por *sus* haberes es la Standard Oil de New *Jersey* con aproximadamente 5.4 mil millones. Y los 175,000 'empleados' del Comando Aéreo Estratégico no están muy lejos de los 119,000 de la Standard en su proporción empleados-haberes. Como los petroleros, los hombres del Comando Aéreo utilizan mucho equipo costoso. (El caso extremo es el de la tripulación B.47, compuesta de tres y que necesita un equipo de más de dos millones de dólares.) Sin embargo, la. comparaci6n con los haberes no puede llevarse muy lejos, pues la cifra de 8.5 mil millones es s610 parte del costo real del Comando Aéreo, cuyas cuentas completas incluirían una participaci6n por partes iguales del equipo e instalación de otros comandos (Fuerzas Aéreas de los Estados Unidos en Europa, Transporte Aéreo Militar, Comando de Abastecimiento Aéreo, Investigaci6n y Desarrollo y otros) que contribuyen al funcionamiento del Comando Aéreo Estratégico. La cifra auténtica subiría bastante más de los 10 mil millones de dólares". John McDonald, "General LeMay's Management Problem", *Fortune,* mayo, 1954, p. 102.

37. L. H. Campbell, *The Lndustry-Ordenance Team* (Whittlesey House, Nueva York, 1946), pp. 3-4.

38. "The S.O.S.", *Fortune,* septiembre, 1942, p. 67.

39. Mayor general Lucius D. Clay, Estado Mayor General, Jefe adjunto de Estado Mayor para Abastecimiento, "The Arrny Supply Program", *Fortune,* febrero, 1943, p. 96.

40. "The U.S. Military Mind", *Fortune,* febrero, 1952, p. 91.

41. Para más detalles sobre la coincidencia de los puntos de vista acerca de la reconversi6n militar y econ6mica, véase Bruce Catton, *The Warlords of Washington* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1948), especialmente pp. 245-88.

42. "Generals Then and Now", *The New York Times Magazine,* 7 de marzo, 1953, pp. 78-79; U.S. Atomic Energy Commission, *In the Matter of*]. *Robert Oppenheimer; Transcript of Hearing Befare Personnel Security Board,* 12 de abril, 1954 a 6 de marzo, 1954 (U.S. Government Printing Office, 1954), pp, 163 Y 176; *The New York Times,* 20 de agosto, 1954 y 15 de febrero, 1955; *Business Week,* 19 de diciembre, 1953, 9 de octubre, 1954, 27 de junio, 1955; para muchos otros nombres y puestos, véase "The Military Businessmen", *Fortune,* septiembre, 1952, pp, 128 s.

43. Véase *loe. cit.,* y *Business Week,* 9 de agosto, 1952.

44. "The U.S. Military Mind", *op. cit.*

45. Arthur Krock, *The New'York Times,* 5 de abril, 1953, *News of the Week Seetion.*

46. John Blair, *et. al., Eeonomie Coneentration and World War II* (U.S. Government Printing Office, Washington, 1946), pp. 51 ss. Véase también "Special Report to Executives; Science Dons a Uniform", *Business Week,* 14 de septiembre, 1946, pp. 19 ss.; Y "The New World of Research", *Business Week,* 28 de mayo, 1954, pp. 105 ss.

47. *The New York Times,* 5 de octubre, 1954.

48. Véase "Government and Science", *The New York Times,* 18 de octubre, 1954, p. 24.

49. Citado en *The New York Times,* 19 de octubre, 1954, p. 12.

50. En una carta al Editor de *The Reporter,* 18 de noviembre, 1954, p. 8.

51. Véase Theodore H. White, "U.S. Science; The Troubled Quest U", *The Reporter,* 23 de septiembre, 1954, pp. 26 ss. Para una comparación con el número de hombres de ciencia en Rusia, véase *The New York Times,* 8 de noviembre, 1954.

52. Véase Theodore H. White, -us, Seience; The Troubled Quest II", *op, cit.,* pp. 27 ss.; y Philip Rieff, "The Case of Dr. Oppenheimer", *The Twentieth Century,* agosto y septiembre, 1954.

53. Benjamin Fine, "Education in Review", *The Neto York Times,* 8 de marzo, 1953, *Netos 01 the Week Section,*

54. Véase John M. Swomley Jr., "Militarism in Education" (National Council Against Conscription, Washington, D. C., febrero, 1950), pp. 65-67.

55. Véase *The New York Times,* 22 de agosto, 1953, p. 7.

56. Véase John M. Swomley Jr., "Press Agents of the Pentagon" (Na. tional Council Against Conscription, Washington, D. C., julio, 1953), pp. 16-18.

57. uu., pp. 13 Y 9.

58. Citado en *Time,* 29 de junio, 1953.

59. Sobre los factores que contribuyen al éxito de los publicistas militares, véase Swomley Jr., "Press Agents of the Pentagon", *op. cit.,* páginas 53-4.

60. Alfred Vagts, *The History 01 Militarism* (Norton, Nueva York, 1937).

61. Citado por Samuel E. Morrison y Henry S. Commager, *Growth 01 the American Republia,* 4th ed. (Oxford University Press, Nueva York, 1951), vol. 11, p. 468.

62. W. O. Douglas y Omar N. Bradley, "Should we fear the Military?", *Look,* 2 de marzo, 1952.

CAPITULO 10

1. El comienzo de este capítulo está tomado de Robert Bendiner, "Portrait of the Perfect Candidate", *The New York Times Magazine,* 18 de mayo, 1952, pp. 9 ss.

2. Respecto al poder como primer móvil del político, véase Harold D. Lasswell, *Potaer and personality* (Norton, Nueva York, 1948), p. 20.

3. Excepto en los casos en que se indica, todos los datos estadísticos presentados en la sección 1 de este capítulo proceden de un estudio oríginal de los orígenes y carreras de los que ocuparon los puestos citados más adelante entre 1789 y junio de 1953. Para una publicación anterior del material utilizado en este estudio, sin incluir la administración de Eisenhower, véase C. Wright y Ruth Mills, "What Helps Most in Politics", *Pageant,* noviembre de 1952. Cí. También H. Dewey Anderson, "The Educational and Occupational Attainments of our National Rulers", *Scientijic Monthly,* vol. XL, pp. 511 ss.; y Richard B. Fisher, *The Americsn Executive* (Hoover Institute and Library on War, Revolution and Peace; Stanford University Press).

Si queremos entender al político de altura, es preciso reunir información, no acerca de uno o dos, ni de cincuenta, sino respecto a los centenares de estadistas que han ocupado los cargos políticos más elevados, y que constituyen, en ese sentido, la *élite* política. Las estadísticas presentadas en esta nota se refieren a los 513 hombres que ocuparon entre 1789 y junio de 1953 los puestos siguientes: Presidente, Vicepresidente, Presidente de la Cámara de Representantes, miembro del Gabinete y presidente de la Suprema Corte. Dar los nombres de "estadistas" o de "minoría política" a una selección de hombres es inducir al desacuerdo cuando se proceda a su selección. En ésta he tratado de incluir únicamente las cimas del gobierno norteamericano. La principal omisión se refiere a los legisladores: incluso el incluir los presidentes de los comités de la Cámara y del Senado en tan largo período era tarea que rebasaba con mucho mis medios de investigación. Sin embargo, dichos hombres son los prototipos del político. Pero en esta sección no me interesa el político norteamericano en general, sino aquel o aquellos que han estado a la cabeza oficial del gobierno. Si son o no políticos de partido: he aquí lo que me propongo averiguar. Es muy cierto que en determinados períodos, miembros dirigentes del Senado e incluso gobernadores de Estados clave, han ejercido el poder *político nacional,* sin haber servido nunca en uno de los altos puestos gubernamentales estudiados aquí. Pero muchos senadores y gobernadores quedan cogidos en mi red; de los 513 hombres, 94 han sido gobernadores y 143 senadores. No discuto, naturalmente, que los que ocuparon estas posiciones y pasaron luego a una de las cuales he elegido a los 513 estadistas fueron los senadores y gobernadores más poderosos e importantes. "Los políticos de partido" en su calidad de tales, son estudiados en el capítulo 11: La Teoría del Equilibrio.

Entre los 500 hombres sin par que han llegado a la cima del gobierno en el transcurso de la historia de los Estados Unidos, seis de cada diez proceden de familias muy prósperas, siendo muchachos acomodados cuyos padres eran en general los hombres prósperos y con frecuenca ricos de la sociedad local. Sus familias ---contadas entre el 5 o 6% más alto de la población norteamericana- pudieron permitirse el lujo de ofrecerles toda clase de ventajas en la selección y curso de sus carreras: el 28% viene de la clase alta terrateniente, el gran comercio, la industria, los financie. ros de resonancia nacional, o de familias de profesionales de gran riqueza y posición; el 30% pertenecen a la próspera clase media alta de hombres de negocios, agricultores y profesionales, quienes, aunque no tienen proporciones nacionales, fueron muy eminentes en sus localidades respectivas.

De cada diez, dos o tres (el 24%) proceden de esa clase media que no es pobre ni rica; sus padres eran generalmente hombres de negocios o agricultores respetados, o bien abogados y médicos —o habían muerto cuando el futuro estadista dejaba la escuela, mientras sus familias antes prósperas quedaban en circunstancias menos cómodas, pero siempre aceptables.

Los últimos dos de cada diez (el 18%) vienen de clases más bajas; el 13% de familias de pequeños negociantes o agricultores a las que no les iba muy bien sin estar en la miseria; y un 5% de la clase obrera o de pequeños negociantes o agricultores sin medios económicos.

En lo que se refiere a las actividades, en todas y cada una de las generaciones los estadistas vienen de familias del mundo de los negocios y del mundo profesional, en una proporción mucho más grand.e que la de la población en general. En la población activa los profesionales

no han excedido nunca del 7% y en el curso de los años han arrojado un promedio del 2%; pero el 44% de esta minoría política, pertenece a dichas familias. Los hombres de negocios nunca han excedido del 10% de la fuerza obrera total norteamericana. Pero el 25% de la *élite* política se compone de hijos de hombres de negocios. Los agricultores no han bajado nunca del 18% Y han tenido un promedio de más del 50% de la fuerza trabajadora, pero sólo el 27% de la *élite* política procede de la tierra. Por otra parte, los agricultores cuyos hijos pertenecen a la *élite* política han sido casi siempre gente próspera.

Para un hombre con vocación política ha sido rara vez un inconveniente tener un padre gobernador del Estado o senador en \Vashington. Incluso un tío o un suegro en dichos puestos puede ser muy útil. Al menos un 25% de estos políticos de altura han tenido padres en algún cargo político hacia la época en que ellos salían de la escuela y cuando se tienen en cuenta las relaciones políticas de todos los parientes, descubrimos que al menos el 30% de los estadistas *tenían* esa clase de relaciones en la época en que iniciaban su carrera. Aquí se observa ahora una disminución: antes de acabar la Guerra Civil tres de cada diez tenían relaciones políticas entre sus parientes.

Claro que ha habido dinastías políticas en la política norteamericana. Sin embargo, puede decirse con bastante seguridad que en toda la historia de los Estados Unidos bastante más de la mitad de los políticos de altura procede de familias que *nada* tuvieron que ver antes con los asuntos políticos. Es más frecuente que vengan de familias con elevadas posiciones sociales y económicas que con influencia política.

Como tantos de los altos políticos vienen de familias prósperas, no es extraño que el 67% de ellos se hayan graduado en universidades. Incluso hoy -en el pináculo histórico de la educación norteamericana- sólo el 6 o el 7% de toda la población de los Estados Unidos con edad para ello, ha ido a la universidad. Pero, en el primer cuarto del siglo XIX, cuando había en realidad muy pocas personas con una educación superior, el 54% de los hombres que ocupaban altos cargos políticos eran graduados. Por lo general, cada generación de políticos de altura ha incluido un tío o un suegro en dichos puestos puede ser muy útil. Al menos mucho más alto— la historia de la educación norteamericana en general.

Por otra parte, las universidades a que asistieron han sido las de la Ivy League, con más frecuencia que en el caso de los graduados corrientes. Harvard y Princeton son las más favorecidas, con el 8% de todos los políticos de altura entre sus alumnos; Vale viene en tercer lugar, con el 6% más o menos. Un poco más de la cuarta parte estudió en universidades de la Ivy League; más de la tercera parte de los que asistieron a cualquier universidad fueron a las de la Ivy. Si incluimos universidades tan famosas corno Dartmouth y Amherst, entonces resulta que la tercera parte de los políticos más eminentes y el 44% de los que fueron algún tiempo a la universidad asistieron a universidades de primera categoría del Este.

Más de la mitad de estos hombres creció en la costa Atlántica y se educó en el Este. Una proporción tan grande, pese a la expansión hacia el Oeste, prueba en gran parte la importancia nacional de los Estados densamente poblados del Centro Atlántico: Nueva York, Pensylvania y Nueva Jersey, en el origen de nuestros políticos de altura. A pesar de que emigraron a los Estados Unidos entre 1820 y 1953, 40 millones de extranjeros, sólo el 4% de los estadistas norteamericanos nacieron fuera del

país. Sólo el 2% erecto en el extranjero -y, de este puñado la mayoría pertenece a la generación de los Padres Fundadores.

Los políticos de altura de los Estados Unidos no han sido exclusiva. mente políticos; en realidad, de los 513 seleccionados únicamente 5 se con. sagraron sólo a la política antes de llegar a sus elevados puestos. En todo el transcurso de la historia de los Estados Unidos unas tres cuartas partes de ellos fueron abogados; casi una cuarta parte se compone de hombres de negocios y un puñado -alrededor del 4%- siguió otras carreras. La industrialización de la economía norteamericana se refleja de modo di. recto en el hecho de que, después de la Guerra Civil, hubo entre los políticos tres veces más hombres de negocios que antes de ella. Desde entonces, este dato ha variado poco; desde la Primera Guerra Mundial, casi la tercera parte de los políticos de altura se compone de hombres de negocios y más del 40% de los más recientes, los hombres que colaboran con Eisenhower, lo han sido.

4. Estos son los hombres y cargos incluidos en lo "que llevan a cabo las decisiones ejecutivas" con fecha del 2 de mayo de 1953: Presidente Dwight D. Eisenhower; Vicepresidente Richard M. Nixon. *El Gabinete:* Secretario de Estado, John Foster Dulles; Secretario del Tesoro, George M. Humphrey; Secretario de la Defensa, Charles Erwin Wilson; Fiscal General, Herbert Brownel1, Jr.; Director General de Correos, Arthur Sornmerfield; Secretario del Interior, Douglas McKay; Secretario de Agricultura, Ezra Taft Benson; Secretario de Comercio, Sinclair Weeks; Secretario de Trabajo, Martin P. Durkin; Secretario de Salubridad, Educación y Bienestar Público, Oveta Culp Hobby.

Sub Gabinete. Los Departamentos. Subsecretario de Estado, Walter Bedell Smith; Director del Personal de Planificación Política del Departamento de Estado, Robert R. Bowie; Consejero del Departamento de Estado, Douglas MacArthur II; Subsecretario Delegado de Estado, H. Freeman Mathews; Secretario Auxiliar de Estado para las Relaciones con el Congreso, Thurston B. Morton; Subsecretario del Tesoro, Marion B. Folsom; Secretario Delegado de Defensa, Roger M. Keyes; Secretario Auxiliar de Defensa para Asuntos Legislativos, Fred Seaton; Secretario del Ejército, Robert T. Stevens; Subsecretario del Ejército, Earl D. Johnson; Secretario de la Marina, Robert B. Anderson; Subsecretario de Marina, Charles S. Thomas; Secretario de la Fuerza Aérea, Harold E. Talbott; Subsecretario de la Fuerza Aérea, James H. Douglas Jr.; Fiscal General Delegado, William P. Rogers; Director de la Oficina Federal de Investigación (FBI), Edgar Hoover; Director General de Correos Delegado, Charles R. Hook Jr.; Subsecretario del Interior, Ralph A. Tudor; Subsecretario de Agricultura, True D. Morse; Subsecretario de Comercio, W. Walter Williams; Subsecretario de Trabajo, Lloyd A. Mashburn; Subsecretario de Salubridad, Educación y Bienestar Público Nelson A. Rockefeller; Presidente de la Comisión de Energía Atómica,' Lewis Strauss; Presidente de la Comisión del Servicio Civil, Philip Young; Director de la Agencia de Seguro Mutuo, Harold E. Stassen.

Sub-Gabinete, Oficina ejecutiva del Presidente: Director de la Oficina del Presupuesto, Joseph M. Dodge; Director Delegado de la Oficina del Presupuesto, Percival F. Brundage; Director de la Oficina de Movilización para la Defensa, Arthur S. Fleming; Director Delegado. de la Oficina de Movilización para la Defensa, Victor E. Cooley; Presidente del Consejo de Consultores Económicos, Arthur F. Bums; Director de la Agencia

Central de Investigaciones, Allen W. Dulles; Presidente de la Junta de Recursos para la Seguridad Nacional, Jack Gorrie.

Personal de la Casa Blanca: Ayudante del Presidente, Sherman Adams; Ayudante Delegado del Presidente, Wilton B. Persons; Secretario del Presidente, Thornas E. Stephens; Secretario de Prensa del Presidente, James C. Hagerty; Consejero Especial del Presidente, Bernard M. Shanley; Ayudante Especial del Presidente para Asuntos de Seguridad Nacional, Robert Cutler; Ayudante Especial del Presidente, C. D. Jackson; Ayudante Administrativo del Presidente, Gabriel S. Hauge; Ayudante Administrativo del Presidente, Emmct J. Hughes.

Para lograr informes acerca de estos hombres me he guiado sobre todo por los datos aparecidos en las distintas entregas mensuales de *Current Biography* durante los primeros meses de 1953. Doy las gracias a Mr. Roy Shotland por su memorandum preliminar respecto a dichos hombres.

5. Véase Fletcher Knebel, "Ike's Cronies", *Look,* 1º de junio, 1954, p. 61.

6. "What Goes On at Ike's Dinners", *U. S. News and World Report,* 4 de febrero, 1955.

7. Theodore Roosevelt, citado por Mathew Josephson, en *The President-Makers* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1940), p. 142; véase también la reseña de William H. Lawrence acerca del libro de Merriman Smith, *Meet Mister Eisenhower* (Harper, Nueva York, 1955) en *The New York Times Book Review,* 10 de abril, 1955, p. 3.

8. Herman Finer, "Civil Service", *Encyclopedia 01 the Social Sciences,* vol. III, p. 522.

9. Los departamentos del gobierno civil varían considerablemente según estén o no cubiertos por el reglamento de servicios civiles vigente. Algunas organizaciones -como el Servicio Forestal, la Oficina Federal de Investigación, la Oficina de Normas, la Comisión Interestatal de Comercio- están sumamente profesionalizadas. "Por regla general, cuanto más profesional es el organismo, más seguro se encuentra contra políticos hambrientos de puestos." Véase James MacGregor Burns, "Policy and Politics of Patronage", *The New York Times Magazine,* 5 de julio, 1953, p. 24. La excepción a esta regla, es ahora, claro está, el Departamento de Estado. Por otra parte, se supone que la promoción en el servicio civil se efectúa de acuerdo Con el mérito medido por los informes sobre progresos. Sin embargo, este sistema no excluye el favor personal, puesto que el juez sigue siendo un funcionario superior. Finer, *op, cit.,* p. 521.

10. Encyclopedia Britanniea, Eleventh Edition, vol. 6, p. 414.

11. Alrededor del 88% de todos los empleados del gobierno trabajan de acuerdo con el reglamento del servicio civil; algunos del 7% restante fueron protegidos por una Orden Ejecutiva de 1947 disponiendo que si un empleado, después de haber estado en el servicio civil aceptaba un trabajo fuera de dicho servicio, se le seguiría protegiendo contra la cesantía; otros fueron nombrados para lapsos de tiempo que abarcaban los comienzos de la nueva administración. *Time,* 20 de julio, 1953, p. 14, Cf. también Burns, *op. cit.,* p. 8; y "On U. S. Jobholders", *The New York Times,* 28 de junio, 1953.

12. En 1953, había en los Estados Unidos 2.1 millones de empleados civiles de tiempo completo y casi 200,000 empleados fuera del territorio nacional. De dichos empleados civiles, casi 1.2 millones trabajaban en el Departamento de Defensa; medio millón en el Departamento de Correos yel tercer grupo importante (178,402) en la Administración de Veteranos,

siguiéndole el Departamento del Tesoro (85,490) y el Departamento de Agricultura (78,097). Cf. *The World Almanac* 1954, p. 64.

13. Sobre los 1,500 "funcionarios claves" del Gobierno, véase el estudio de Jerome M. Rosow, *American Men in Government* (Public Affairs Press, Washington, D. C., 1949). Los datos acerca de dichos hombres proceden del citado estudio.

14. Véase *Time,* 12 de enero, 1953, p. 18.

15. Business Week, 27 de septiembre, 1952, p. 84.

16. Véase el notable y sincero artículo "The Little Oscars and Civil Service", *Fortune,* enero de 1953, pp. 77 ss,

17. Véase *Time,* 20 de julio, 1953, p. 14. No fueron sólo los hombres de. carrera que del servicio civil pasaron a empleos no cubiertos por éste, quienes perdieron su inamovilidad, sino también una serie de empleados del gobierno como los guardacostas y los intérpretes Hindi que "no encajan en el sistema de méritos ordinarios del servicio civil".

18. Burns, *op. cit.,* p. 8.

19. Business Week, 23 de octubre, 1954, p. 192.

CAPITULO 11

1. John Adams, *Discourses on Davila* (Russell and Cutler, Bastan, 1805), pp. 92·3.

2. David Riesman, en colaboración con Reuel Denney y Nathan Glazer, *The Lonely Crowd* (Yale University Press, New Haven, 1950), pp. 234·9, 260, 281, 250, 254-5.

3. George Graham, *Morals in American Politics* (Random House, Nueva York, 1952), p. 4.

4. Irving Howe, "Critics of American Socialism", *New Lnternational,* mayo-junio de 1952, p. 146.

5. Para ese planteamiento, véase Gerth y Mills, *Character and Social Structure* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1953).

6. Murray Edelman, "Government's Balance of Power in Labor-Management Relations", *Labor Law [ournal,* enero de 1951, p. 31.

7. V. E. H. Carr, *The Twenty Year's Crisis* (London, Macmillan, 1949), pp, 82-3.

8. Edelman, *op, cit.,* p. 32.

9. Cf. David B. Truman, *The Governmental Process* (Knopf, Nueva York, 1951), pp. 506 ss.

10. V. Floyd Hunter, "Structures of Power and Educatíon", *Oonjerenc« Report; Studying the University's Community* (Center for the Study oí Liberal Education *lor* Adults, Nueva Orleáns, abril, 1954), sobre la composición de dichas camarillas en una sola ciudad, y notas preliminares referentes a su próximo libro sobre el escenario nacional.

11. E. H. Carr, *op. cit.,* p. 80.

12. Sobre los miembros del 83º Congreso (1954), véase CabeU Phillip "A Profile of Congress", *The New York Times Magazine,* 10 de enero, 1954, pp. 16 ss. Respecto a los miembros del Congreso de 1949-51, véase Donald R. Mathews, *The Social Background o/ Political Decision-Makers* (Doubleday Garden-City Nueva York, 1954), p. 29. Véase también Madge M. 'McKinney, "+he Personnel *ol* the Seventy-seventh Congress", *The American Political Science Review,* vol. XXXVI (1942), pp. 67 ss.

13. Matthews, *op. cii.*, pp. 30 Y 23. Ce. también Mills, *White Collar* (Oxford University Press, Nueva York, 1951), pp. 127-8.

14. Matthews, *op. cit.*

15. Ibid., pp. 24 Y 26-27. Entre los senadores del 83° Congreso s610 había un 9% de cat6licos. Véase el informe del Consejo Nacional de Iglesias, citado en *Time*, 19 de enero, 1953.

16. La cita del texto es de Cabell Phillips. "The Hígh Cost of our Low-Paid Congress", *The New York Times Magazine*, 24 de febrero, 1952, pp. 42, 44. Franklin Delano Roosevelt ha llegado a decir refiriéndose a las funciones políticas en general que "o bien el individuo debería poseer suficiente fortuna personal en inversiones seguras para subsistir cuando no tiene cargos... o bien relaciones en el mundo de los negocios, o una profesión o un empleo en que apoyarse de vez en cuando". En un artículo de revista de 1932, reimpreso por Harold F. Gosnell, *Champion Campaigner; Franklin D. Roosevelt* (Macmillan, Nueva York, 1952) y citado en *The New York Times*, 15 de octubre, 1952. Cf. también George B. Galloway, *Tite Legislative Process in Congress* (Crowell, Nueva York, 1953).

Sobre el promedio del ingreso total de los miembros del Congreso en 1952, véase Phillips, "The High Cost of Our Low-Paid Congress", *op. cit.;* y, acerca del aumento de los sueldos anuales de los hombres de] Congreso en 1955, véase "Congress Take-Home", *The Neto York Times*, 6 de marzo, 1955, p. 2E.

17. Robert Bendiner, "Spotlight on a Giant Hoax", *The Progressiue*, junio, 1955, p. 5.

18. Véase, por ejemplo, Martin Dies, congresista estatal por Texas, "The Truth About Congressmen", *Saturday Evening Post*, 30 de octubre, 1954, pp. 31 ss.

19. Véase Martín Dies, *op. cit.*, p. 138; sobre John F. Kennedy, véase *Tite New York Times*, I? de diciembre, 1952, p. 16.

En la campaña de 1952, el difunto senador de Michigan, Blair Moody y varios comités que trabajaban en favor suyo informaron que habían reunido 98,940 dólares. El informe personal del senador comprendía gastos por 37,224 dólares, mientras que el Comité del Condado de Wayne gast6 en su campaña electoral 36,224 dólares. En todas sus campañas de 1952 10. republicanos del Estado de Nueva York declararon que habían gastado 227,290 dólares con la agencia de publicidad *Batten, Barton, Dustine & Osborne* y otros 20,844 con otras agencias *(loe. cit.)*.

20. Hace cincuenta años, el senador, aunque fuera "el representante de los ferrocarriles", era virtualmente un patriarca si se le compara con el representante a la Cámara; pues se le hada responsable ante intereses lo bastante poderosos para influir de un modo decisivo sobre la legislatura estatal que debía elegirlo. Pero desde 1913, el senador directamente elegido ha tenido también que maniobrar entre esa multiplicidad de intereses que dividen con tanta frecuencia la atenci6n y comprometen la política del Representante.

Sobre el localismo del político profesional en general, véase el excelente libro de James MacGregor Burns, *Congress on Trial, The Legislative Process and the Administratiue State* [Harper, Nueva York, 1949), pp. 8, 14, 59, 142, 143.

21. Stanley High, citado por Stephen K. Bailey y Howard D. Sarnuel, *Congress at Work* (Henry Holt, Nueva York, 1952), p. 8.

22. Hay una descripci6n excelente de un día típico en la vida de

un senador importante y de un representante clave en Bailey y Samuel, *op. cit.*

23. Para un buen resumen de los "problemas" locales en la campaña de 1954, véase *Lile,* 1° de noviembre, 1954, pp. 30, 20 y 21. El senador que llamó a su contrincante "deshonesto o idiota o estúpido e incauto", fue Irving Ives, citado en *The New York Times,* 29 de octubre, 1954, p. 22.

24. Se informó que el 60% del electorado no había pensado para nada en la campaña. Cómputo de Gallup el 4 de octubre de 1954, transcrito en *Business Week,* 30 de octubre, 1955, p. 29.

25. Véase Burns, *op. cit.,* pp. 198 Y 36. No fue Norman Thomas sino Arthur Krock quien dijo que "la confusión ha llegado tan lejos que en algunos Estados y respecto a determinados problemas nacionales los electores tienen grandes dificultades para descubrir la frontera entre los grandes partidos... y una de las razones principales es que las administraciones y los programas de los grandes partidos exponen como posiciones nacionales las que no lo son de hecho... porque en estos sectores del país los que militan bajo la etiqueta del mismo partido oponen dichas posiciones frente a la mayoría nacional". *The New York Times,* 15 de junio, 1954.

26. Burns, *op. cit.,* p. 181. Cí. también pp. 123, 124, 182.

27. Cr. *ibid.,* pp. 18, 19, 24.

28. Véase David G. Phillips, *The Treason 01 the Senat«,* 1906 (Academic Reprints, Stanford, California, 1953).

29. Véase John D. Morris, "The Ways and Means of Dan Reed", *The New York Times Magazine,* 5 de julio, 1953, p. 29.

30. Miembro anónimo del Congreso citado por Dies, *op. eit.,* p. 141.

31. Véase Murray Edelman, "Govemment's Balance of Power in Labor-Management Relations", *op. ait.,* p. 35; y "Governmental Organization and Policy", *Publie Administration Review,* vol. XII, No. 4, otoño de 1952, pp. 276 ss.

32. Véase el excelente informe del Subcomité Judicial contra los Monopolios del Senado, establecido para efectuar la encuesta Dixon-Yates, por Elizabeth Donahue, "The Prosecution Rests", *New RIJpublic,* 23 de mayo, 1955, pp. 11 ss.

33. Véase Edelman, "Govemmental Organization and Public Policy", *op. cit.,* pp. 276-83.

34. John K. Galbraith, *ThIJ GrIJat Crash* (Houghton, Mifflin, Boston, 1955), p. 171.

35. Véase un ejemplo de dirección presidencial y congresional en Burns, *op. eit.,* pp. 166 ss.

36. Cf. Otto Kirchheimer, "Changes in the Structure of Political Compromise", *Studies in Philosophy and Social Scieno«* (Institute of Social Research, New York City), 1941, pp. 264 ss.

37. Los que quieran entender el sistema de poder actual como una sociedad equilibrada deben por lo tanto, o bien meterse de contrabando en la vieja sociedad descentralizada o tratar de descubrir un nuevo equilibrio en un nivel más alto dentro de la nueva sociedad. Para comentarios respecto al segundo punto, véase cap. 6: Los grandes ejecutivos, y cap. 12: La *élite* del poder.

38. Cf. Mills, *WhitIJ Collar* (Oxford University Press, Nueva York, 1951), pp. 54 ss.

39. Cf. Kenneth S. Lynn, *ThIJ Dream 01 Success* (Boston, Littie Brown, 1955), pp. 148 ss.

40. CL MilIs, *op. cit.*, p. 65 Y caps. 13, 14, 15.

41. Cí. Mills, "The Labor Leaders and the Power Elite", *Industrial Conflict* (Ed. por Arthur Kornhauser, Robert Dubin y Arthur M. Ross), (Me Graw-Hill, Nueva York, 1954), pp. 144 ss.; y MilIs, *The Netu Men 01 Poiser, America's Labor Leaders* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1948). Véase también Saul D. Alinsky, *Reueille lar Radicals* (University oí Chicago Press, Chicago, 1946).

CAPITULO 12

1. CL Elmer Davis, *But We Were Born Free* (Bobbs-Merrill, Indianapolis, 1953), p. 187.

2. Los puntos utilizados para caracterizar la primera y la segunda de estas fases se han tomado de Robert Lamb, "Political Elites and thc Process *oi* Economic Development", *The Progress 01 Underdeueloped Areas* (Ed. por Bert Hoselitz) (The .Univcrsity of Chicago Press, Chicago, 1952).

3. Henry Cabot Lodge, *Early Memoirs,* citado por Dixon Wecter, *The Saga of American Society* (Scribner's, Nueva York, 1937), p. 206.

4. Lord James Bryce, *The American Commonuiealth:* (MacmilIan, Nueva York, 1918), vol. 1, pp. 84-5. En los Estados Unidos prerrevolucionarios, las diferencias regionales tenían, claro está, su importancia; pero véase William E. Dodd, *The Cotton Kingdom* (Volumen 27 de las *Chronicles 01 America Series,* ed. por Allen Johnson) (Yale University Press, New Ha. ven, 1919), p. 41; Louis B. Wright *The First Gentlemen 01 Virginia* (Huntington Library, 1940), cap. 12; Samuel Morison y Hcnry S. Commager, *The Growth of the American Republic* (Oxford University Press, Nueva York, 1950), [trad. al esp., *Historia de los Estados Unidos de Norteamérica,* Fondo de Cultura Económica, 1951J, pp. 177-8; James T. Adams, *Provincial Society 1690-1763* (Maemillan, Nueva York, 1927), p. 83.

5. Cf. por ejemplo, David Riesman, en colaboración con Reuel Denney y Nathan Glazer, *The Lonely Crowd* (Yale University Press, New Haven, 1950).

6. Véase "Hearings of the Pujo Committee", citado por Richard Hofstadter, *The Age of Reform* (Knopf, Nueva York, 1955), p. 230; y Louis D. Brandeis, *Other People's Money* (Stokcs, Nueva York, 1932), pp. 22-3.

7. Richard Hofstadter, *op, cit.,* p. 305.

8. Whittaker Chamber, *Witness* (Random House, Nueva York, 1952), p. 550.

9. Para una excelente introducción a la unidad internacional de intereses corporativos, véase James Stewart Martin, *All Honorable Men* (Lit. tlc Brown, Boston, 1950).

10. Gerald W. Johnson, "The Superficial Aspect", *New Republic, 25* de octubre, 1954, p. 7.

11. Véase *Hearing befare the Committee on Armed Seruices, United States Senat«, Eighty-third Congress, First Session, On Nominees Designate Charles E. Wilson, Roger M. Keyes, Robert T. Steuens, Robert B. Anderson and Harold E. Talbott,* 15, 16 Y 23 de enero, 1953 (D. S. Cevernment Printing Office, Washington, D. C., 1953).

12. Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Pouier 01 the Committee on the [udiciaty, House of Representatives, Eighty-first

Congress, First Session, Serial Nº 14, Part, 2-A (U. S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1950), p. 468.

13. Cf. *The New York Times,* 6 de diciembre, 1952, p. 1.

14. Floyd Hunter, "Pilot Study of National Power and Policy Structur.es", Institute for Research in Social Science, University of North Carolina, Research Previews, vol. 2, N" 2, marzo de 1954 (mimeografiado), p. 8.

15. *1bid.,* p. 9.

16. Richard Hofstadter, *op, cit.,* pp. 71-2.

17. Cf. Gerth y Milis, *Character and Social Structure* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1953).

18. Cf. Mills, "The Conscription of América", *Common Sense,* abril de 1954, pp. 15 ss.

19. Cf. "Twelve of the Bcst American Schools", *Fortune,* enero de 1936, p. 48.

20. Discurso del mariscal de Campo Vizconde de Montgomery en la Universidad de Columbia, citado en *The New York Times,* 24 de noviembre, 1954, p. 25.

21. Cf, Dean Acheson, "What a Secretary of State RealJy Does", *Harper's,* diciembre de 1954, p. 48.

CAPíTULO 13

1. Véase E. H. Carr, *The New Society* (Macmillan, Londres, 1951), pp. 63-6, en quien me apoyo mucho para este párrafo y los siguientes.

2. Hablando de las elecciones en las democracias formales modernas, E. H. Carr concluye: "Hablar hoy día de la defensa de la democracia como si estuviéramos defendiendo algo que conocimos y poseímos durante muchas décadas o muchos siglos constituye un engaño y un simulacro. La democracia de masas es un fenómeno nuevo —una creación del siglo pasado— que resulta inadecuado y erróneo considerar en los términos de la filosofía de Locke o de la democracia liberal del siglo XIX. Deberíamos estar más cerca de la meta y nuestra consigna sería más convincente si habláramos *no* de la necesidad de defender la democracia, sino de crearla" *(ibid.,* pp. 75-6).

3. Cí. Hans Speier, *Social arder and The Risks of War* (George Stewart, Nueva York, 1952), pp. 323-39.

4. Gustave Le Bon, *The Crowd* (Ernest Benn Ltd., Londres, 1952, primera ed. inglesa, 1896), pp. 207. Cf. también pp. 6, 23, 30, 187.

5. Sergei Chakhotin, *The Rape of the Masses* (Alliance, Nueva York, 1940), pp. 289-91.

6. Charles Horton Cooley, *Social Organization* (Scribner's, Nueva York, 1909), p. 93. Cf. también capítulo 9.

7. Véase Walter Lippmann, *Public Opinion* (Macmillan, Nueva York, 1922), que sigue siendo la mejor exposición de este aspecto de los medios de comunicación. Cf. especialmente, pp. 1-25 y 59·121.

8. Cí. Gerth y Mills, *Character and Social Structure* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1953), pp. 84 ss,

9. J. Truslow Adams, *The Epic of America* (Little Brown, Boston, 1931), p. 360.

10. Cf. Mills, "Work **Milieu** and Social Structure", discurso ante "The Asilomar Conference" de la Sociedad de Salud Mental de California,

marzo de 1954, reimpreso en su boletín, *People at Work: A Syrnposium,* pp. 20 ss.

11. A. E. Bestor, *Educational Wastelands* (University of Illinois, Urbana, IlI., 1953), p. 7. CL también p. 80.

CAPíTULO 14

1. CL Karl Mannheim, *Essays on Sociology and Social Psychology* (ed. y trad. por Paul Kecskemeti) (Oxford University Press, Nueva York, 1953), cap. II: "Conservative Thought", pp, 74 ss.

2. Véase Russell Kirk, *The Conservative Mind* (Henry Regnery, Chicago, 1953), especialmente el cap. I. Para otra discusión sobre Kirk, véase Milis, "The Conservative Mood", *Dissent,* invierno de 1954. Para una guía comprensiva acerca del *Conseroatism in America* véase el libro de ese título por Clinton Rossiter (Knopf, Nueva York, 1955).

3. Cf. MilIs, *The New Men o{ Power: America's Labor Leaders* (Harcourt, Brace, Nueva York, 1948), cap. VI: The liberal rhetoric, pp. 111 ss.

4. Cf, Kenneth S. Lynn, *The Dream o{ Success* (Little Brown, Boston, 1955, p. 216.

5. Cuando al senador Taft le preguntaron antes de morir si había leído el libro de Russell Kirk, contestó que no tenía mucho tiempo para leer. Véase "Robert Taft's Congress" y "Who Dears to Be a Conservative", *Fortune,* agosto de 1953, pp. 95, 136.

6. Véase Peter Viereck, *Conservatism Reoisited* (Scribner's, Nueva York, 1950); Y José Ortega y Gasset, *The Revolt* o{ *the Masses,* 1932 (New American Library, Nueva York, 1950).

7. Aunque la interpretación del "McCarthysmo" como una actitud que tiene sus raíces en la frustración de una posición, está ya bien difundida, el artículo original de Paul Sweezy y Leo Huberman sigue siendo su descripción más clara: "The Roots and Prospects of McCarthyism", *Monthly Reuieui,* enero de 1954. Véanse también los artículos de Peter Viereck, por ejemplo, "Old Slums plus New Rich: The AUiance Against the Élite" y "The Impieties of Progress", *The New Leader,* 24 de enero y 31 de enero de 1955. Para una exposición más elaborada, véase Richard Hofstadter, "The Pseudo Conservative Revolt", *The American Scholar,* invierno, 1954-55. Sobre el tema general de la situación de la clase media, véase cap. XI: "The Status Panic", en *White Collar* (Oxford University Press, Nueva York, 1951).

8. Véase Robert Bendiner, en su excelente artículo "The Liberal's Political Road Back", *Commentary,* mayo de 1953, pp. 431 ss.

9. Archibald MacLeish, "Conquest of America", *The Atlantic Monthly,* agosto de 1949.

10. Sobran los ejemplos de la Celebración Norteamericana. Por desgracia, no hay uno solo que merezca la pena de que lo examinemos en detalle; pero, con objeto de entender claramente en qué estoy pensando, no deje de verse Jacques Barzum, *God's Country and Mine* (Little Brown, Boston, 1954): Y, para un ejemplo más discreto, véase Daniel J. Boorstin, *The Genius o{ American Politics* (University oí Chicago Press, Chicago, 1953), véanse distintos festejantes en *América and the Intellectuals* (Partisan Review Series, Number Four, Nueva York, 1953).

11. Cí. Mills, "Liberal Value. in the Modern World", *Anvíl and Student Partisan,* invierno, 1952.

12. Véase el examen definitivo de David Riesman *y* su obra por Elizabeth Hardwick, "Riesman Considered", *Partisan Reuieui,* septiembre-octubre, 1954, pp. 548 ss.

13. Véase *Business Week,* 18 de septiembre, 1954, p. 32, *Y Time,* 12 de julio, 1954, pp, 80-81.

14. *The New York Times,* 7 de diciembre, 1952, p. 3 F.

15. Sobre las empresas ilegales, véanse varios informes del proceso Kefauver en 1950, especialmente *Third Interim Report of the Specíal Committee to Investigate Organized Crime in Interstate Commerce, 82nd Congress, 1st Session, Report 307.*

16. Alfred R. Lindesmith, "Organized Crime", *Annals of the American Academy 01 Political and Social Science,* septiembre de 1941, abreviado y adaptado en Leonard Broom y Phillip Selznick, *Sociology: A T'ext with Adapted Relldings* (Row, Peterson, Evanston, Illinois and White Plains, Nueva York, 1955), p. 631.

17. Para los puntos arriba citados, véase: *Time,* junio de 1954, pp. 21-2; *The New York Times,* 19 de septiembre, 1954, pp. 1, 8; *ibid.,* 20 de febrero, 1954, pp. 1, 15; *ibid,* 24 de febrero, 1954, pp. 1, 15; Y *Time,* 3 de marzo, 1952; *Look,* 9 de marzo, 1954, pp. 38 ss; *The Neto York Times,* 12 de febrero, 1954, pp. 1, 17; *ibid,* 16 de marzo, 1954; *Time,* 12 de julio, 1954, p. 24, Y *The New York Times,* 26 de junio, 1954, p. 1, r SO de junio, 1954, pp. 1, 28.

CAPITULO 15

1. Cf. Mills, HA Diagnosis of Our Moral Uneasiness", *The Neto York Times Magazine,* 23 de noviembre, 1952.

2. James Reston, *The New York Times,* 10 de abril, 1955, p. 10 E.

3. Sophie Tucker, citada en *Time,* 16 de noviembre, 1953.

4. er. Mills, *White Collar* (Oxford University Press, Nueva York, 1951), pp 259 ss.

5. Cf. Mills, "The Contribution oí Sociology to Industrial Relatíons", *Proceedings 01 the First Annual Conference of the Industrial Relations Researcñ Association,* diciembre de 1948.

6. James Reston, *The New York Times,* 31 de enero, 1954, sección 4, p. 8.

7. The New York Times Book Review, 23 de agosto, 1953. Pero véase también *Time,* 28 de febrero, 1955, pp. 12 ss.

8. Hearings Beiore the Committee on Banking and Currency, Senado de los Estados Unidos, 84º Congreso, 1· Sesión (U. S. Governrnent Printing Office, Washington, 1955), p. 1001.

9. John Adams, *Discourses on Davila* (Russell and Cutler, Boston, 1805).

10. En *Perspectiues, USA,* N° 3, Mr. Lionel Tríllíng ha hablado con optimismo de "nuevas clases intelectuales". Para un informe detallado de los nuevos estratos culturales por uno de sus brillantes miembros, véase también Louis Kronenberger, *Company Manners* (Bobbs-Merril, Indianapolis, 1954).

11. Leo Egan, "Política! 'Ghosts' Playing Usual Quiet Role as Experts", *The New York Times,* 14 de octubre, 1954, p. 20.

12. Charles E. Wilaon, citado en *The New York Times,* 10 de marzo, 1954, p. 1.

13. John Adams, *op, cit.,* pp. 57-8.

14. el. William Harlan Hale, "The Boom in American History", *The Reporter,* 24 de febrero, 1955, pp. 42 ss,

15. Véase Walter Bagehot, *Physics and Politics* (D. Applcton, Nueva York, 1912), pp. 36, 146-7, 205-6.

INDICE ANALITICO

A. D., Club, 70
Abogados, 272; como directivos, 129
Abogados, Club de, 43
Acciones, opciones de, 152-3
Accionistas, 119-121
Adaras, Henry, 108 *n*
Adams, John, 91, 92, 168, 229 253, 326, 330 *n*
Administración Federal de Aloja. mientos, 315 *n*
Agricultores, el poder de los, 245-252
Aldrich, Winthrop W., 271
Alger, Horatio, 93, 306
Allegheny Corporation, 135 *n*
Allen, Frederick Lewis, 100, 115
Allen, Mayor Gral. Roderick, 317 *n*
Ambiente, y estructura, 11, 298-9; Y público, 297-300
American Machine and Foundry Cornpany, 204 *n*
American Telephone and Telegraph ce., 203
Arnherst, Universidad de, 106, 115
Andover, Academia, 66
Annapolis, Academia Naval de, 176, 182, 185·6
Arnold, Gral. Henry H., 189
Aristocracia, falta de... en la *élite* del poder, 261: y conservadurismo clásico, 303-5; *u,* nobleza
Aristóteles. 244
Arthur, Chester Alan, 171
Asociación Educativa Nacional, Comisión Política de la, 208
Asociación Nacional de Industriales, 120, 272
Asociaciones económicas, 120-121 272
Asociaciones voluntarias, 43.4, 285-286
Astor, John Jacob, 102
Astor, señora William, 51, 56, 76
Astor, familia, 108, 111
Autoridad, 294; *v.* poder
AVCD Corporation, 204 *n*

Bagehot. Walter, 332
Baker, Ceorge F., Jr.. 103
Baldwin. Hanson, 193, 195
Balzac, Honorato de, 96, 124, 159, 160
Baruch, Bernard M., 203, 325
Batten, Barton, Durstine y Osborn, 271
Beall, Senador J. Clenn, 161
Bendiner, Robert, 236
Beneficencia, Sociedad de, 43
Bennington, Universidad de, 66
Benton, Senador William, 161
Berle, A. A., Jr., 123 *n,* 125 *n*
Bestor, A. E., 296
Bethlehem Steel Corp., 127
Bisrnarck, Otto von, 172
Blaine, señora Anita McCormick, 109
Blair, John M., 122 *n*
Bolsa de Nueva York, 153, 265
Bowdoin, Universidad de, 106
Bradley, Gral. Ornar N., 181 y *n,* 195, 204 n, 213
Brandeis, Universidad de, 8
Brearley, escuela, 66

Brook, Club, 65
Brooks Brothers, 66
Brown, Isaac, 57
Brown, Lewis H., 203
Brown, Universidad de, 106, 115
Bryan, William Jennings, 161
Bryce, Lord James, 215, 254
Bryn Mawr, Universidad de, 66
Bulova, Laboratorios de Investigación, 204 n
Burckhardt, Jacob, 11, 281
Burke, Edmund, 303, 306
Burocracia, su relación con las grandes fortunas, 111-114; Y los altos directivos, 130-131; Y los militares, 180-182, 185-9; Y política, 216-7; la ausencia de una auténtica norteamericana, 223-228
Bury, Prof. James, 222
Bush, Vannevar, 207
Butler, John Marshall, 161
Butler, Nicholas Murray, 88 *n*
Byrd, Senador Harry F., 210

Café, Sociedad de, 75-84; *v.* celebridades
California, Universidad de... en Berkeley, 208 *n*
California State Board of Education, 208 n
Cámaras de Comercio, 43, 242, 248
Camarillas de directivos, 136-140; de militares, 181-2; de negocios, de políticos y de militares, 133·5
Campañas políticas, resultados de, 238-240; los militares en las, 195-6
Campbell, Teniente General Levin H., Jr., 203
Cap and Gown, Club, 70
Carácter, de la *élit«* del poder, 266-9; de los directivos, 135-140; de los militares, 186·9; Y la riqueza, 97-9
Carnegie, Andrew, 98, 222 n
Carney, Almirante Robert B., 181 n
Carpenter, Walter S., 134
Carr, E. H., 234, 280
Carrera, de los muy ricos, 109-116; de los directivos, 128-131; de los generales de 1900, 173-4; de los almirantes de 1900, 175·6; de los militares de 1950, 182-9; de los políticos, 217-220, 234-8; del "Pequeño Gabinete", 220; del personal de la Casa Blanca, 221.2; su significado para la *élit«* del poder, 262-3; como base de la *élit«* del poder, 268-9
Casa Blanca, personal de la, 220·2
Casburg, Coro Melvin A., 208 *n*
Cassini, Igor Loiewski, 75-79
Celebridades, 63 *n;* definición de las, 74-5; tipos de, 74, 79; Y *élite* del poder, 92-3; las imágenes de la *élite* como, 93-4
César, Julio, 30
Ciencia, *u,* tecnología
Científicos y militares, 206-8
Cities Service Oil Company, 222 n
Clark, Gral. Mark, 194, 201
Clase, el poder de la... media, 244.7; surgimiento de la nueva... media y su poder, 246-252; y la tensión de las posiciones en la sociedad local, 37·40
Clase, conciencia de, 36.7, 265
Clay, Gral. Lucius D., 136, 194, 204 *n*, 222 *n*
Cleveland, Grover, 171
Clubes metropolitanos, 64-5; *v.* bajo nombres particulares
Coca Cola Corporation, 222 n
Código de honor militar, 169
Colcough, Contralmirante Oswald, *208 n*
Columbia, Universidad de, 106, 115, 208, 225; Consejo de Investigación Social de, 8
Collins, Gral. J. Lawton, 181 y *n*, 194-5
Compadrazgo político, 225-7; *v.* cooptación
Comte, Auguste, 281
Congreso, miembros del, 235-244
Congreso, poder del, 217; como plano medio del poder, 231; y los militares, 194-6, 203-4, 209; y la *élite* del poder, 271-3
Consejo Nacional de Seguridad, 274

Conservadurismo práctico y sofisticado, 121, 308-9; Y el público, 287; Y *los intelectuales*, 302 *ss.*
Conspiración, teoría de la historia como, 33; Y *la élite* del poder, 273-4
Constitución de los Estados Unidos y la sociedad anónima, 160
Consumo ostentoso, 62 n
Continental Can Company, 204 *n*, 222 *n*
Continental Motors Corporation, 155, 182
Contribuciones políticas, 161-2
Convair Corp., 205
Cook, Almirante Charles M., Jr., 208 n
Cooley, Charles H., 289
Cooptación, entre los directivos, 137-143; política, 223; entre la *uu*, del poder, 268-270, 323; *v.* compadrazgo
Copeland, Charles, 112
Comen, Universidad de, 106, 225
Corporaciones, poder de las, 258-261; prestigio de las, 48-50; como base de la riqueza, 114; la propiedad de las, 119-121; crecimiento de las ... y la guerra, 100-101; Y militares, 202-206
Coser, Lewis, 9
Cottage, Club, 70
Crommelin, Contralmirante John G., 195
"400", origen del término, 58; Y la celebridad profesional, 79-82
Cuerpo de Ingenieros, 202
Cunen, Hugh Roy, 104, 161
Curtice, Harlow, 127
Custer, George A., 173
Chakhotin, Sergei, 288
Chambers, Whittaker, 264
Chapin, escuela de, 66
Chase National Bank de Nueva York, 135 n, 271
Chesapeake and Ohio Railroad, 155
Chiang Kai-Shek, 199 *n*
Choate, escuela de, 66, 68
Chrysler Corp., 152, 203

Dama de salón, 81
Darlan, Almirante, 194
Dartmouth, Universidad de, 66, 106
Davies, John Paton, 200
Davis, Allison, 40
Dean, Arthur H., 271
Debutantes, 78, 81-4
Delta Kappa Epsilon, Club, 70
Democracia, y público, 278-281; Y conocimiento, 325-334
Departamento de Estado (E.U.), 193, 198-200, 225·6
Detmar, Charles F., Jr., 271
Dewey, Thomas E., 220, 222
Diebold, Inc., 135 n
Dillon, Read, 271
Diplomacia, y militares, 193-202; definición militar de la, 177-9; *v.* política exterior, diplomático
Diplomático, carreras de, 197·8; Y agregados militares, 200-1
Directivos de empresas, los militares como, 204-5
Directorio entrecruzado, 121
Dixon-Yates, 113
Dodge, Mabel, 81
Doolittle, Gral. James H., 204
Douglas, Lewis W., 134
Douglas, William O., 213
Dreiser, Theodore, 84
Du Pont, Lammot, 133
Du Pont, Luisa D'Anbelot, 112
Du Pont, familia, 112, 161
Du Pont de Nemours and Co., E. l., 127, 134
Duke, Doris, 109
Dunes, Allen, 221
Dulles, John Foster, 192
Dun and Bradstreet, 76, 80
Dunn, James C., 199
Durkin, Martin P., 247

Eaker, Gral. Ira, 204
Earle, Capitán Ralph, 186
Eastmont, Miss Bertha, 59
Eaton, Ciro, 128, 271
Eberstadt, Ferdinand, 163 n, 271
Edelman, Murray, 232
Educación, de las clases superiores metropolitanas, 66, 70; de los directivos, 126-7; de los muy ricos, 106-7, 115-6; de los almirantes de 1900, 175; de los generales de 1900, 173-4; de

los militares modernos, 185·6; del miembro del Congreso, 234-6 *n;* de los funcionarios clave del gobierno, 225; del "Pequeño Gabinete", 220; y la *élite* del poder, 275; Y la opinión pública, 280-1; Y la masa, 294-7 j militarización de la, 207-8
Einstein, Albert, 207
Eisenhower, Dwight, D., 78, 128, 136, 181, 184, 189, 192, 195, 199, 201, 208, 210, 220, 222 *n,* 225, 226, 324; administración de, 163, 217-223, 226 *n,* 248
Eisenhower, Mamie Doud, 184
Elecciones, 286-7
Élite, bases institucionales para la, 13-16, 336; como poseedora de valores, 16-18. 335-7; como estrato social, 18-20, 335-7; como tipo de carácter moral, 20-2; corno celebridades, 93-4
Elks, Club, 214, 221, 237
Empresarios, los muy ricos como, 112-3; los directivos como, 128·131; el poder de los pequeños, 244-7; ingresos de los, 147
Empresas familiares, los muy ricos y las, 108 *ss.;* los directores de, 128-9
Escuelas de los 400 metropolitanos, 61; de la clase alta, 71-2; y la unidad de la au« *66-70; v.* educación
Especialización y ascenso burocrático, 131.4-
Estructura y ambiente, 11, 298-9
Evers, Gral. Jacob, 204 *n*
Executiue Suite, 135, 264
Éxito, criterio para el '" entre los directivos, 137·143; en el mundo corporativo, 134; e inmoralidad, 320-2; Y el significa. do de la *élite* del poder, 321·4

Fairchild Aircraft Corp., 204 *n*
Fairless, Benjamin F., 11, 203
Familias de la clase alta, 19-20, 71·72; contribuciones políticas de las, 161-2
Farley, James, 89 *n*
FBr, 199
Fechteler, Almirante William M.• *181 n*
Fe1lers, Gral. Bonner, 195
Fence, Club, 70
Fideicomisos familiares, 150-I
Field, Marsha1l, 162 *n*
Finch Junior College, 66
Finer, Herman, 224-
First National Bank of New York, 103
Fly, Club, 70
Ford, Henry **1,** 98, 101, 104-
Ford, Henry 11, 222 *n*
Ford Motor Company, 222 *n*
Forester, C. S., 188
Forrestal, James, 209, 271, 275
Francisco José, emperador, 172
Frazier, Brenda, 82
Freud, Sigmund, 230
Friedland, Louis, 9
Fundaciones, 151

Galbraith, John K., 86, 119, 123-4 *n.* 243
Gales, príncipe de, 76
Gardner, Mona, 83
Garibaldi, 167
General Electric, 88, 141-2, 222
General Motors, 11O *n,* 127, t33-4, 163, 220-1
George Washington U niversity Law School, 208 *n*
Girard, Richard *A., 156*
Giraud, Gral. Henry, 194-
Gladstone, 89
Gobernante, clase, 255, 260·1
Goelet, familia, 162 *n*
Gold, Herbert, 9
Gompers, Samuel, 247
Gordon, Robert A., 130
Gosden, Freernan, 222 *n*
Gou1d, Jack, 78
Gould, familia, 62 11
Grace, Eugene G., 127
Grant, Ulysses S., 171, 173
Grassie, Contralmirante Herbert J, *208 n*
Green, Henríetta, 103
Greenewalt, Crawford, 127
Greenfield, Albert M., 162 *n*
Groton, escuela de, 66, 68
Groves, Gral. Leslíe R., 204 *n*
Grow, Mayor Gral., 200 *11*

Gruenther, Gral. Alfred M., 189
Guerra, y crecimiento corporativo, 100-1; efecto de la .•• en el poder militar, 202-3

Hamilton, Alexander, 254
Hanna, Mark, 161
Harrírnan, familia, 62 *n*
Harrison, Benjarnin, 171
Hartman, D. *A., 198*
Harvard, Universidad de, 61, 64, 66, 70, 7.2, 103, 106, 115, 198, 225; Graduate School of Business Administration, 140
Havemeyer, Henry O., 103
Hayes, Hal, 63 *n*
Hegel, G. W. F., 29
High, Stanley, 238
Hildring, Mayor Gral. John H., 194
Hill, James]., 222 *n*
Hillman, Sidney, 247
Hindenburg, 31
Hines, Brig, Gral. Frank T., 194
Hiss, Alger, 239 *n, 264*
Historia, como conspiración, 33; el papel de la *élite* en la, 26-31; la *élite* del poder como forjadora de la, 32-33
Hitler, Adolf, 30-1
Hoffman, Harold G., 316 *n*
Hoffman, Paul, 136
Hofstadter, Richard, 9, 257, 273
Holden, William, 135
Holmes, Julius C., 317 *n*
Holmes, Oliver Wendell, 253
Hollingshead, August B., 45
Hoover, Comisión, 180
Hoover, J. Edgar, 196
Hopkins, Harry, 203
Hotchkiss, escuela de, 66
Howard, Jack, 222 *n*
Howe, Irving, 9, 231
Hughes, Howard, 159 *n*
Hughes Tool Co., 204 *n*
Hull, familia, 89 *n*
Humphrey, George M., 128, 135-6
Hunt, Haroldson L., 98, 104
Hunter, Floyd, 9, 43
Huntington Hartford Found., 8
Hutton, Barbara, 109

Ickes, Harold, 88 *n*
Ideología, de la *élite* del poder, 262-3, 305-7; Ylas relaciones públicas, 306-7
Ignorancia de la *élite, 324-330*
Impuestos sobre el ingreso, 148-153, 156; y la inmoralidad, 321
Influyentes, grupos, 233-4
Ingreso, distribución del, 101, 145-8; de los ricos corporativos, 151-3; privilegios del, 153-165
Inmigrantes, y la situación por la ascendencia, 53-5
Inmoralidad mezquina y distracción de las masas, 313-5
Innovadores y la riqueza, 97
Instituto de las Fuerzas Armadas, 209
Intelectuales y conservadurismo, 302 *ss.*
International Bank of Reconstruction and Development, 271
International Harvester, 132
Ithaca College, 208 *n*
Ivy, Club, 70

Jackson, Andrew, 171, 215; la administración de, 250-1, 254
James, Henry, 108 *n*
Jay, señora John, 51, 54, 85, 254
Jefes Unidos del Estado Mayor, 180, 181 *n*
Jefferson, Thomas, 245,254-5, 279, 331
Jenner, Senador William E., 161
Jerarquía corporativa, 131·3
Jessup, John Knox, 163
Johns-Manville Corp., 203
Johnson, Gerard W., 267
Jones, Bobby, 222 *n*
Joncs, jesse, 203
Jones & Laughlin Steel Corp., 204 *n*
Josephson, Matthew, 95

Kaiser, Henry J., 204 *n*
Keating, Mariscal de campo Frank, *208 n*
Keller, K. T., 203
Keller, Suzanne l., 128
Kennan, George F., 200
Kennedy, John F., 236 *n*
Kennedy, Joseph P., 236 *n*
Kennedy, familia, 162 *n*

Kirby, Allen P., 135 *n*
Kirk, Vicealmirante Alan G., 194, *204 n*
Kirk, Russell, 303
Klink, Walter, 8
Knickerbocker, Club, 65
Knox, Frank, 209
Koppers Co., 204 *n*
Krock, Arthur, 205
Kuhn, Loeb & Co., 271

"Ladrones potentados", 96, 112
Lafayette, Universidad de, 106
Laflin and Rand, 112
Lanza, Mario, 63 *n*
Lawrence, William H., 222 *n*
Lawrenceville, escuela de, 66
Le Bon, Gustave, 89, 91, 287
Leahy, Almirante William D., 192 *n*
Lederer, Emil, 287
Legión Americana, 221, 237
Lenin, N., 30
Lewis College of Science and Technology, 208 *n*
Liberalismo, como teoría del poder, 229-252, 260; Y el militarismo, 205; Y el público, 288-9; Y la *élite* del poder, 260, 305, 307-312
Libertades Civiles, 310
Liga de Autores, 326
Lincoln, Abraham, 255, 331
Link, Club, 65
Lippmann, Walter, 284, 290
Locke, John, 280, 306, 324
Lockheed Aircraft Corporation, 204 *n*
Lodge, Henry Cabot, 253
Lodge, John D., 199
Lord, Day and Lord, 220
Lorillard, Peter, 102
Lucas, Paul, 8
Luce, Henry R., 162, 222
Lundberg, Ferdinand, 95

Maass, Arthur, 202
McAllister, Ward, 51, 57-8, 76, 115
MacArthur, Gral. Douglas, 181, 194-5, 204 *n*, *210*
McCaffrey, John L., 132
McCarthy, Senador Joseph R., 161, 193, 195, 199, 317 *n*
McCloskey, Matthew H., 162 *n*
McCloy, John J., 135 *n*, *271*
McCormick, señora Chauncey, 81
McKay, Douglas, 163
McKinley, William, 171, 255
MacLeish, Archibald, 310
McLeod, Scott, 199
McNarney, Joseph T., 205
Mahan, Almirante, 175
Manhattan Project, 196, 204 *n*
Manipulación, 294
Marquand, John P., 187
Marshall, Gral. George C., 133-4, 183, 189, 194-5
Marshall, señora George C., 183
Marshall, Brig, Gral. S.L.A., 182
Marx, Karl, 280; Y la lucha de clases, 280; y el poder, 260
Masa, definición de la, 281-3; el poder de la, 298-301
Masa, los medios de la, 284; las funciones de la, 289-293; y la educación, 294-7; y la opinión pública, 231-3; como instrurnento de poder, 292-5
Masonería, 237
Maxwell, EIsa, 82
Mellon, Andrew, 111
Mellon, familia, 161
Mellon Institute of Industrial Research, 204 *n*
Mercast, Inc., 204 *n*
Metternich, 172
Milano, Paolo, 9
Milbank, familia, 162 *n*
Militarismo, definición del, 211
Mill, John Stuart, 281
MilIer, Harry L., 9
Miller, William, 9, 129
Millonario, origen de la palabra, *102; u.* riqueza
Mills, Ruth Harper, 8
MIT, 225
Montgomery, Mariscal de campo, vizconde de, 275
Montgomery, Robert, 78
Moreell, Almirante Ben, 204 *n*
Morgan, J. P., 89 *n*, 99, 111, 222 *n*, *255*
Morgan, intereses de, 134, 220, 256
Mosca, Gaetano, 167
Motín del Caine, El, 264

Movilidad y éxito, 322-4; *v.* carrera
Municiones, Junta de, 203
Murchison, Clint, 135 *n, 161*
Mussolini, 167
Mutual Life Insurance Company, 134
Myers, Gustavus, 95-7

NAM, *u.* Asociación Nacional de Industriales
Napoleón, 30, 167
Nash, Charles W., 112
National Science Foundation, 207
NATO, 179, 240
New York Central Railroad, 134, *135 n*
Nicolson, Harold, 89
Nirnitz, Almirante Chester W., 189, 208 *n*
Nobleza, falta de '" en los E.U., *19-20; u,* aristocracia
Norstad, Gral. Lauris, 189
Nuevo Trato, 247, 251-2, 258; la estructura del poder durante el, 256-258
Nulton, Capitán de Marina L. M,. 186

Ociosa, los muy ricos como clase, 107-110
Ocupación, de los 400 metropolitanos, 62-64; de los padres de los muy ricos, 105; de los muy ricos, 107-114; de los padres de los directivos, 126; de los padres de los militares, 173-5, 184; de los padres de los miembros del Congreso, 234 *n-236 n,'* de los miembros del Congreso, 234-236; de los "funcionarios clave" del gobierno, 225
O'Daniel, Mike, 200 *n*
Odlum, Floyd, 159 n, 205
Oficina de Investigación y Desarrollo Científicos, 207
ONU, papel de la ... en la diplomacia, 201
Opinión pública, 278, 288-9; y la sociedad de masas, 281-2; y la vida metropolitana, 297-300
Oportunidad, estructura de, 98-101
Orígenes, de los militares, 173-5, 185; de los directivos, 124-7; de los muy ricos, 104-6; del 10 Pequeño Gabinete", 220-1; de la *élite* del poder, 261-4
Ortega y Gasset, José, 281, 287, 307
Ostrogorski, M., 215

Pacific Union, Club, 65
Paine, Thomas, 287
Paramount, Estudios, 210
Parroquialismo de los políticos, 237-8, 241
Patriotismo de la *élite* del poder, 267-8
Paul, Maury, 75
Peary, Robert E., 222 n
Pennsylvania, Universidad de, 106
Pentágono, 180, 189, 205, 209
Pew, familia, 161
Philadelphia, Club, 65
Phillips, David Graham, 245
Phillips Exeter Academy, 66
Pittsburgh Reduction Company, 111
Pluralismo romántico, 230-4, 244-9, 254-5, 312-4
Poder, historia en los E.U. de la estructura del, 253-8; Y la posición en la jerarquía, 86 *ss.*
Poder político como equilibrio automático, 230-4
Poderes que se contrarresten, falta de, 123 *n-125 n, 250-2*
Política exterior y los militares, 196-202, 258-9; *v.* diplomacia
Política oficiosa entre la *élite* del poder, 271-3
Políticos, tipos de, 215-7,219,239-240, 257-8, 308-9
Porcellian, Club, 70
Porter, escuela de Miss, 66
Posición, por linaje, 37-40, 53-7; de los militares, 170-3, 178-9, 183-5, 211-3; y publicidad, 74-79; y conservadurismo práctico, 308-9; y poder, 330-1; nacionalización de la, 44-52, 86-88; *v.* prestigio
Prestigio, significados del, 89-91; cultural de los E.U., 310-1; Y poder, 77-80, 85-7, 89-93; *v.* posición

Presupuesto nacional militar, porcentaje del, 202; científico, 206-7
Presupuestos, Oficina de, 224
Princeton, Universidad de, 61, 66, 70, 106, 198, 225
Profesionistas, los directivos como, 129
Progresista, *élite* de la era, 255-6; carreras políticas en la eta, 219-220
Propaganda política y comercial, 328-9; Y la sociedad de masa, 293-4
Propiedad, 114-5; centralización de la, 118-123; organización de la, 144-5; privilegios de la, 153-165; ingresos sobre la, 147; Y libertad política, 246-7
Proust, Mareel, 81
Publicidad y posición, 74-79
Público, definición del, 281-3; confusión moral del, 319-320; Y los militares, 209-213; y la responsabilidad democrática, 278-281, 327

Quesada, Gral. E R., 204 *n*

Racket and Tennís, Club, 65
Radford, Almirante Arthur W., 31, *181 n, 201*
Reconstruction Finance Corporation, 203
Reed, Daniel, 242
Reguladores, organismos, 227, 243
Relaciones públicas, 284; y los militares, 209-211; e ideología; 306-7
Religión, de los 400 metropolitanos, 63; de los muy ricos, 106; de los directivos, 124-5; de los miembros del Congreso, 235 *n-236 n;* de los militares, 174-185
Remington Rand Co., 204 *n*
Republic Steel, 222 *n*
Responsabilidad democrática, significado de la, 327; Y la *élite* del poder, 330-4; y la *élite, 31-3*
Resten, James, 319, 324
Reynolds Tobacco, 222 *n*
Rhodes, Cecil John, 222 n
Richardson, Sid., 99, 135 n
Ridgway, Gral. Matthew B., 181 *n, 204 n*
Riesman, David, 230-1
Riqueza, su significado en relación con la libertad personal, 157-160; poderes institucionales de la, 160-5; de los miembros del Congreso, 235-7; continuidad de la, 106-7; Y carácter, 97-99; Y los innovadores, 97
RKO, 159 *n*
Rockefcller, John D., 98, 103, 108
Rockcfel1er, John D., Jr., 89
Rockefeller, familia, 162 *n, 220,* 221
Rogers, Will, 88 *n*
Romanoff, Mike, 63 *n*
Rooscvelt, Franklin D., 31, 192 *n,* 257; administración de, 224; *v.* Nuevo Trato
Roosevelt, Theodore, 171, 173-5, 215, 222 *n,* 257; administración de, 224
Rotario, Club, 43, 214
ROTC, 208
Rousseau, Jean-Jacques, 278, 280
Rurales, el prestigio de las áreas, 44-6

St. Louis School of Medicine, 208 *n*
Saber, y poder, 313-4, 324-9; *v.* educación, ideología
Salarios, 146-7; de los empleados del Gobierno, 227; de los miembros del Congreso, 235-6; de los directivos, 127-8
Salubridad Pública, Servicio de, 225
San Marcos, escuela de, 66
San Pablo, escuela de, 66
San Timoteo, escuela de, 66
Sanes, Irving, 9
Scripps-Howard, 222 TI
Schumpeter, Joseph, 96-7, 101
Schuyler, Tte. Gral. Cortlandt Van R., 189
Seguridad, como disimulo para el papel político de los militares, 195-6; como criterio en la diplomacia, 199-200; como compadrazgo, 225-235
Seligrnan, Ben, 9
Servicio Civil, 192, 224-7

Servicio de Suministro, 203
Servicio Exterior, 198-200, 309
ShelI Oi1, 204 *n*
Shennan, Almirante Forrest P., 189, 195
Situación internacional de la *élite* del poder, 176 *ss.; u,* política exterior
Sloan, Alfred P., 134
Smith, Merriman, 222 *n*
Smith, Gral. Walter BedelI, 181, 194, 204 *n*
Smith, Universidad de, 66
Social Register, The, 58-60, 75-6, 83; los muy ricos incluidos en, 115
Sociología y poder, 231-2
Somerset, Club, 64 *n*
Somervell, Gral. Brehon B., 203, *204 n*
Spencer, Herbert, 205
Spencer, Lynn, 81
Stampp, Kenneth, M., 9
Stanton, Katherine, 8
Stork, Club, 75
Stratemeyer, Tte. Gral. George, E., 195
Straus, Almirante Osear S., 198 *n*
Studebaker, 222 *n*
Sullivan, John L., 76
Sullivan and CromwelI, 221, 271
Swados, Harvey, 9

Taber, William, 8
Taft, Senador Robert *A.,* 195, 240
Taft, William Howard, 174
Talbott, Harold E., 225
Tappin, John L., 199
TarbelI, Ida, 88 *n, 142*
Taylor, Zachary, 171
Tecnología, y crecimiento corporativo, 122; militarización de la, 206-8
Thompson, Wade, 162 *n*
Tiger, Club, 70
Tocqueville, Alexis de, 215, 281
Tolstoi, Leo, 32, 188
Trabajo, el poder del, 247-252
Truman, David, 233
Truman, Harry S., 31, 196, 225; administración de, 195, 247
Tucker, Sophie, 320
Tunney, Gene, 76
Twining, Gral. Nathan F., 181 *n*
Tydings, Senador Millard, 161
Union, Club, 65
United States Steel Corporation, 111, 152, 203

Van Fleet, Gral. James *A., 178,* 201
Van Rensselaer, señora John King, 52-3
Vandenberg, Gral. Hoyt S., 181 *n,* 195, 210
Vanderbilt, Cornelius, 98, 102
Vanderbilt, señora Cornelius, 89 *n*
Vanderbilt, William H., 131
Vanderbilt, señora Willam K., 56
Vanderbilt, familia, 62 *n,* 108, 111, *162 n*
Vassar, Universidad de, 66
Veblen, Thorstein, 56 *n,* 61 *n-63 n,* 90-92, 107 *n-108 n, 184*
Viereck, Peter, 307
Villard, Henry S., 199
Violencia, historia de la .. , en los E. U., 169-173
Vogt, Evon, 46
Voltaire, 324
Voorhees, Tte. Coronel Melvin B., 178

War Production Board, 163 *n*
Washington, George, 102, 171, 324, 331
Wecter, Dixon, 52, 57, 59, 60, 81
Wedemeyer, Gral. Albert C., 195, *204 n*
Weir, familia, 162 *n*
Wellesley, Universidad de, 66
West Point, 174, 182, 185-6, 191 *n,* 202, 315 *n*
Westover, escuela de, 66
White, Andrew D., 198 *n*
White, Theodore H., 207
White, William, 134
Whitney, George, 134
Whitney, John Hay (uJock"), 75
Whitney, familia, 162 *n*
Wilks, Hetty Sylvia H. Green, 109
Wilsun, Charles E. (G. E.), 209
Wilson, Charles E. (G. M.), 127-8, 163, 267, 326
Wilson, Woodrow, 212
Williams, Universidad de, 106

Wood, Gral. Leonard, 174
Woolworth, F. W., 99

Yale, Universidad de, 61, 64, 66, 70, 106, 115, 198, 225
Young, Owen D., 88 n, 142
Young, Robert R., 134-5
Young and Rubicam, 222 n

Zeta Psi, Club, 70

íNDICE GENERAL

Reconocimientos. 7

1. Los altos círculos 11
2. La sociedad local 36
3. Los 400 de Nueva York 51
4. Las celebridades 74
5. Los muy ricos 95
6. Los altos directivos 117
7. Los ricos corporativos ., ... 144
8. Los señores de la guerra. 166
9. La ascendencia militar 190
10. El directorio político 214
11. La teoría del equilibrio 229
12. La *élite* del poder. 253
13. La sociedad de masas 278
14. El estado de ánimo conservador. 302
15. La inmoralidad mayor 318

Notas 335

lndice analítico 379

Este libro se terminó de imprimir el día 26 de noviembre de 1986 en los talleres de Lito Ediciones Olimpia, S. A. Sevilla 109, y se encuadernó en Encuadernación Progreso, S. A. Municipio Libre 188, México 13, D. F. Se tiraron 3,000 ejemplares.

RED NACIONAL DE BIBLIOTECAS
PUBLICAS
FECHA DE DEVOLUCION

open access

LA ELITE DEL PODER

C. WRIGHT MILLS

Esta obra del brillante sociólogo C. Wright Mills es uno de los primeros intentos serios de analizar la estructura y configuración de los "círculos" norteamericanos, de las élites, en donde reside el poder. Estos pequeños grupos son los que toman las decisiones lo mismo sobre hechos de mínima importancia que sobre acontecimientos de la mayor trascendencia para la vida histórica de un país. "En nuestro tiempo —dice Mills— se presentan momentos decisivos y en esos momentos deciden o dejan de decidir pequeños círculos. En cualquier caso, esos grupos son una minoría del poder. Uno de esos momentos fue el lanzamiento de las bombas 'A' sobre el Japón; otro lo fue la decisión acerca de Corea; lo fueron también la confusión acerca de Quemoy de Matsu, así como anteriormente Dienbienfu; otro 'momento' semejante fue la serie de maniobras que hicieron participar a los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial."

En su difícil y documentado estudio. Mills divide su libro en quince capítulos, en donde examina los altos círculos, la sociedad local, los 400 de Nueva York, las celebridades, los muy ricos, los altos directivos, los ricos corporativos, los señores de la guerra, la ascendencia militar y el directorio político. En páginas posteriores analiza la teoría del equilibrio, la élite del poder, la sociedad de masas, el estado de ánimo conservador y la inmoralidad mayor.

En **La élite del poder** se aúna al rigor científico el ameno y "fácil" examen de las cuestiones tratadas, producto de la vasta experiencia profesional y del punzante y funcionalismo del autor, que hacen de este libro un valioso auxiliar, tanto del especialista en asuntos sociales como del lector atento al desenvolvimiento de nuestro siglo.

FONDO DE CULTURA ECONOMICA